

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 9

Мукачево
2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стегней Маріанна Іванівна, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії Мукачівського державного університету.

Заступник головного редактора:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

Відповідальний секретар:

Лінтур Інна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Щербан Тетяна Дмитрівна, доктор психологічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, ректор Мукачівського державного університету.

Гоблик Володимир Васильович, доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, заслужений економіст України, перший проректор Мукачівського державного університету.

Реслер Марина Василівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Мукачівського державного університету.

Нестерова Світлана Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Agata Malak-Rawlikowska, dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (м. Варшава, Польща).

Клеменс Будзовський, Ph.D., професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджее Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

Лагодієнко Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій.

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

Язлюк Борис Олегович, доктор економічних наук, доцент, декан факультету аграрної економіки і менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

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

Левковська Людмила Володимирівна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічних проблем водокористування Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України.

Мінакова Світлана Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри системного аналізу та логістики Одеського національного морського університету.

Войт Сергій Миколайович, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова».

Паук Маріанна Іванівна, кандидат економічних наук, головний економіст бюджетного відділу фінансового управління Мукачівської РДА.

Vladimir Gozora, Dr.h.c. prof. trx.h.c. prof. Ing., PhD – директор інституту економіки та управління Вищої школи економіки та менеджменту в державному управлінні у Братиславі (м. Братислава, Словаччина).

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 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Мукачівського державного університету
(Протокол № 18 від 27.04.2017 р.)**

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 35.93)

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 658

Стан інвестиційної діяльності в Україні

Табінський В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри оподаткування і соціального забезпечення
Університету митної справи та фінансів

Барабаш Н.М., Білодід К.В.

студенти
Університету митної справи та фінансів

У статті розглянуто основні проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в Україну. Проаналізовано статистичні дані, які відбивають динаміку іноземних інвестицій. Виявлено основні проблеми, що перешкоджають збільшенню іноземних інвестицій. Обґрунтовано значущість іноземних інвестицій як фактора соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, прямі іноземні інвестиції, інвестор, інвестиційний ринок, інвестиційний клімат, інвестиційні показники.

Tabinskyi V.A., Barabash N.M., Bilodid K.V. СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Украину. Проанализированы статистические данные, отражающие динамику иностранных инвестиций. Выявлены основные проблемы, препятствующие увеличению иностранных инвестиций. Обоснована значимость иностранных инвестиций как фактора социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, прямые иностранные инвестиции, инвестор, инвестиционный рынок, инвестиционный климат, инвестиционные показатели.

Tabinskyi V.A., Barabash N.M., Bilodid K.V. THE STATE OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

The article considers the main problems and prospects of attracting foreign investment in Ukraine. Analyzed statistical data reflecting the dynamics of foreign investment. The basic problems that prevent an increase in foreign investment. Proved the importance of foreign investment as a factor of socio-economic development.

Keywords: investment, foreign direct investment, investor, investment market, investment climate, investment indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток сучасної економіки важко уявити без ефективної інвестиційної діяльності. Залучення інвестицій, у тому числі іноземних, забезпечує науково-технологічний прогрес, економічне зростання, створення додаткових та збереження наявних робочих місць, активізацію підприємницької діяльності тощо. Водночас аналіз статистичних даних показує, що інвестиційна привабливість України досить низька. Для підвищення інвестиційної привабливості національної економіки необхідне створення сприятливого інвестиційного клімату. Оптимальним варіантом розвитку інвестиційної діяльності в Україні є проведення стимулюючої державної політики у цій сфері, а також відповідне законодавче забезпечення [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційна діяльність є об'єктом досліджень багатьох учених. Значення і роль інвестицій вивчали Ст. Геєць, М. Денисенко, О.Я. Жаліло, А. Музиченко, А. Пересада, Н. Татаренко, Ст. Федоренко, Л.Дж. Гитман, Ст. Шарпа та ін. Незважаючи на тривале і всебічне висвітлення проблем інвестиційної діяльності в науковій літературі дана проблематика залишається актуальною. Оскільки економіка у цілому та її складники динамічно розвиваються, існує об'єктивна необхідність постійного проведення досліджень інвестиційної діяльності та відстеження тенденцій у сфері інвестування в національну економіку, зокрема інвестування за рахунок коштів іноземних інвесторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри те, що інвестиційна діяльність є предметом наукового дослідження багатьох учених, аналіз останніх публікацій переконливо свідчить, що питання розроблення оптимального механізму розвитку та підтримки інвестиційної діяльності в нашій країні залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз інвестиційного клімату України в сучасних умовах, визначення наявних проблем залучення іноземного капіталу в національну економіку та розроблення пропозицій щодо напрямів покращення інвестиційного клімату держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначалося вище, розвиток економіки країни безпосередньо пов'язаний з її інвестиційною привабливістю. Інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему. Для України підвищення інвестиційної привабливості є важли-

вим стратегічним завданням та основою для вирішення соціально-економічних проблем, що стоять перед українським суспільством. Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування», іноземна інвестиційна діяльність розглядається як послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об'єктів власності, у формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту [5].

Потрібно зазначити, що Україна володіє величезним потенціалом для залучення інвестицій. Багаті природні ресурси та сприятливі природні умови України значно цьому сприяють. Перспективними галузями для інвестування могли б стати сільськогосподарський, туристичний та енергетичний сектори [4]. Інвестиції, як відомо, є одним із найбільш важливих показників життєдіяльності суспільства у цілому. Інвестиції й інновації – дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, які є найбільш уразливими за різних змін еко-

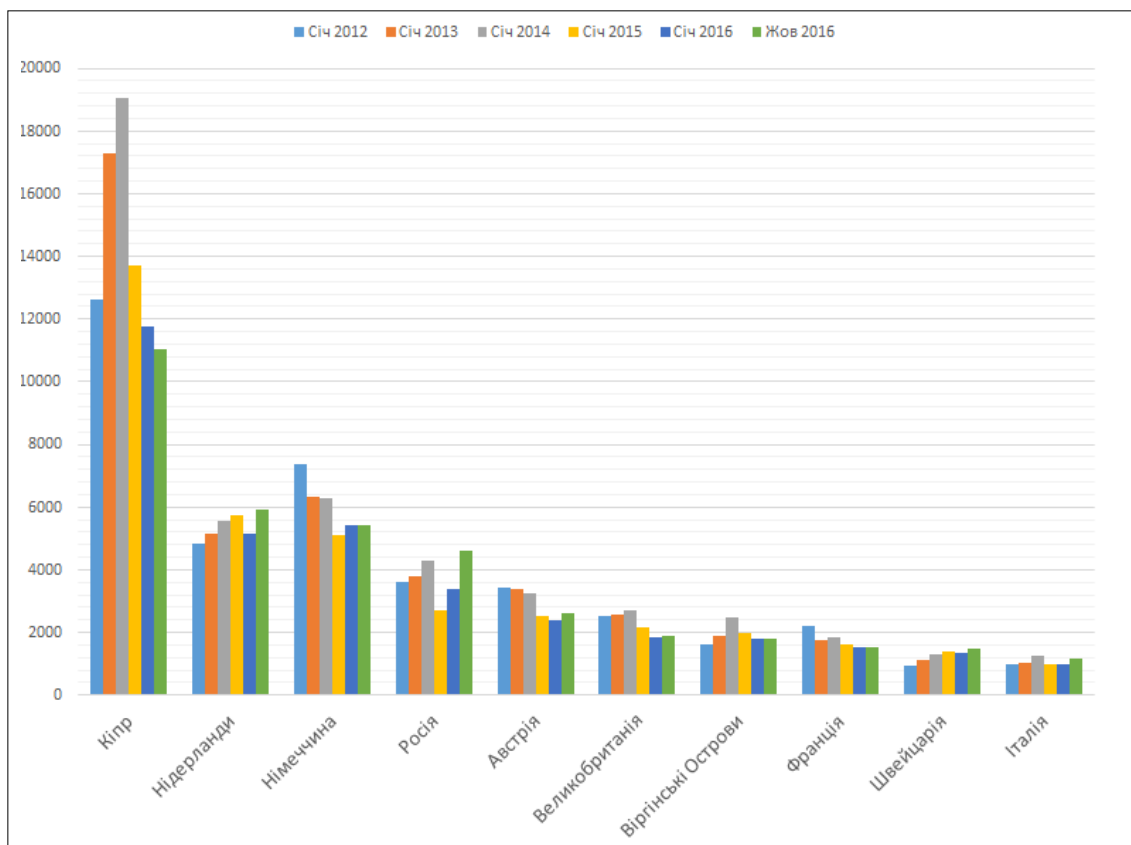


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал в Україні за країнами походження, \$ млн.

номічної та політичної ситуації. Структурно-інвестиційні перетворення економіки України жадають від підприємств активної інвестиційної й інноваційної діяльності, але це неможливо без розвитку державної політики у цій сфері. Слід зазначити, що інвестиційно-інноваційна діяльність порівняно з інноваціями є більш привабливою для зовнішніх інвесторів, тому для України дуже важливим є залучення іноземних інвестицій.

Розглянемо обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за останні 10 років (на рис. 1) [1].

У структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до війни, так і тепер переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі. На початок 2014 р. їх частка становила 32,7%, а тепер дорівнює 24,4%. Кіпр, Віргінські Острови, Беліз (три класичні офшори) відповідають за 29,6% обсягу прямих іноземних інвестицій (38,8% на початок 2014 р.).

Немалими, на перший погляд, є інвестиції з таких розвинених країн, як Німеччина та Нідерланди, проте величина і відсутність зростання інвестицій із Німеччини пояснюється тим, що саме через німецьку компанію індійська «Арселор Міттал» контролює «Криворіжсталь». Нідерланди, своєю чергою, завдяки сприятливим податковим та іншим умовам також діють як офшор і є

одним із найбільших джерел інвестицій у світі лише формально. Наприклад, частина \$1,8 млрд. інвестицій у телекомунікаційний сектор України зумовлена тим, що компанією «Київстар» володіє зареєстрована в Нідерландах VimpelCom. Найбільшим власником VimpelCom (через посередників) є російська «Альфа-Груп». Реальні інвестиції з Нідерландів насправді незначні і представлені, наприклад, компанією Unilever [2].

Ще більш очевидним походження прямих іноземних інвестицій в Україні стає, якщо розглянути внесок різних країн у зростання обсягу прямих іноземних інвестицій безпосередньо перед кризою (рис. 2).

У 2012 р. Кіпр та Британські Віргінські Острови відповідали за 71,4% усього зростання обсягу прямих іноземних інвестицій. У 2013 р. їх вклад знизився до 52,9%. Після початку збройного конфлікту саме обсяг інвестицій із Кіпру знизився найбільше (капітал з офшорів переважно вкладався в найбільш уражений конфліктом та економічною кризою Схід України).

На тлі руху капіталу з Кіпру обсяги та динаміка інвестицій з інших країн виглядають невеликими. Без нього, іншого очевидного офшору – Британських Віргінських островів – та Росії динаміка інвестицій з інших країн виглядає так (рис. 3).

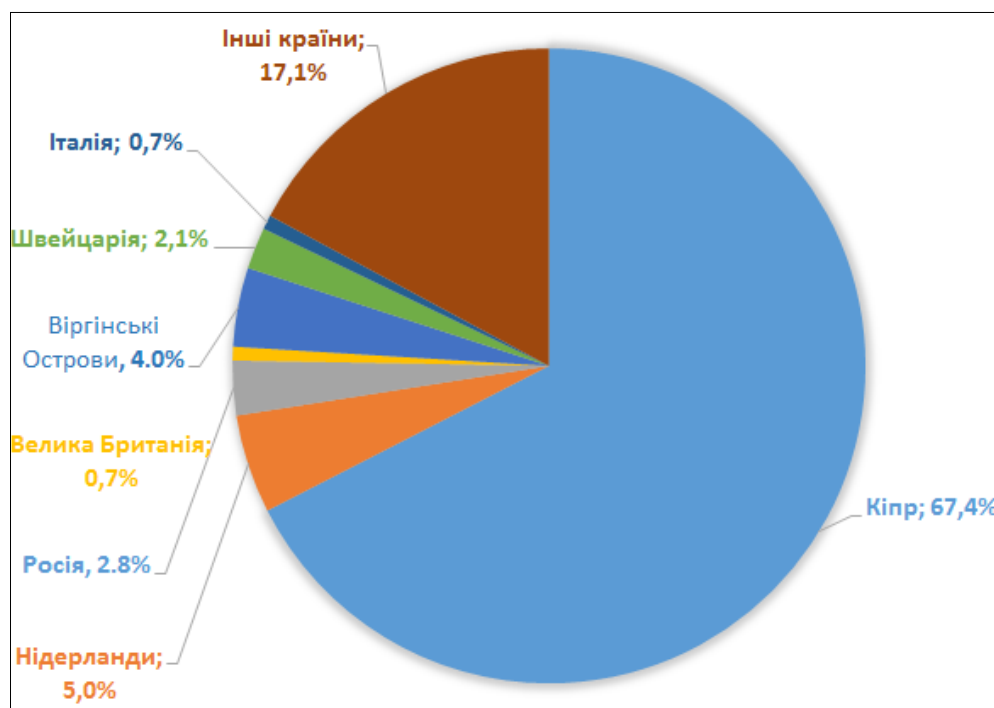


Рис. 2. Чисте зростання обсягу прямих іноземних інвестицій за країнами в 2012 р.

Зростання інвестицій із Нідерландів та Швейцарії – це переважно теж український та російський капітал. Наприклад, у лютому 2016 р. свою частку в капіталі «Нафтогазвидобування» збільшила до 55% дочірня компанія DTEK DTEK Oil&Gas B. V., зареєстрована в Нідерландах. А серед співвласників швейцарської компанії Risoil, що в 2014–2016 рр. інвестувала близько \$70 млн. у будівництво зернового терміналу в Іллічівському порту, є бізнесмени з України.

Коливання інвестицій з інших країн значною мірою зумовлене вкладеннями в банківський сектор. Наприклад, докапіталізація банків з іноземним капіталом призвела до зростання інвестицій з Австрії («Райффайзен банк Аваль» і Unicredit) та Угорщини (ОТР).

Нині найбільший обсяг інвестицій надходить у промисловість. У 2016 р. на неї припадає 33,6% внутрішніх та 29,4% іноземних інвестицій в економіку. Проте це пояснюється ефектом масштабу (часткою вкладу в економіці), а не реальною привабливістю галузі для інвесторів. Про це, зокрема, свідчать середньорічні індекси капітальних інвестицій за галузями.

Перші місця за обсягами залучених внутрішніх та іноземних інвестицій посідають виробництво харчових продуктів, напоїв та

тютюнових виробів та металургія. Їхні частки на кінець третього кварталу 2016 р. становили відповідно 17% та 11,9% внутрішніх інвестицій, та 18,7% та 39,7% прямих іноземних інвестицій. Проте, на превеликий жаль, незначними є інвестиції в локомотив прогресу – машинобудування, відтворення основних засобів якого формує цикли економічного піднесення.

Для аналізу інвестиційної діяльності України доцільно розглядати рух фінансових коштів до інших країн світу (табл. 1).

На будівництво припадає 13,5% капітальних інвестицій, на сільське, лісове та рибне господарство – 14,6%, інформацію та телекомунікації – 4,4%, оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 8,7%, транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність – 7%, державне управління й оборону; обов'язкове соціальне страхування – 3,7%.

Якщо аналізувати фактори та чинники, які мали вплив на поточний стан збільшення обсягів капіталовкладень в Україні, важливо проаналізувати їх за джерелами фінансування.

За прогнозами експертів, темпи зростання української економіки, пов'язані з опорою на видобуток та експорт продукції з низькою

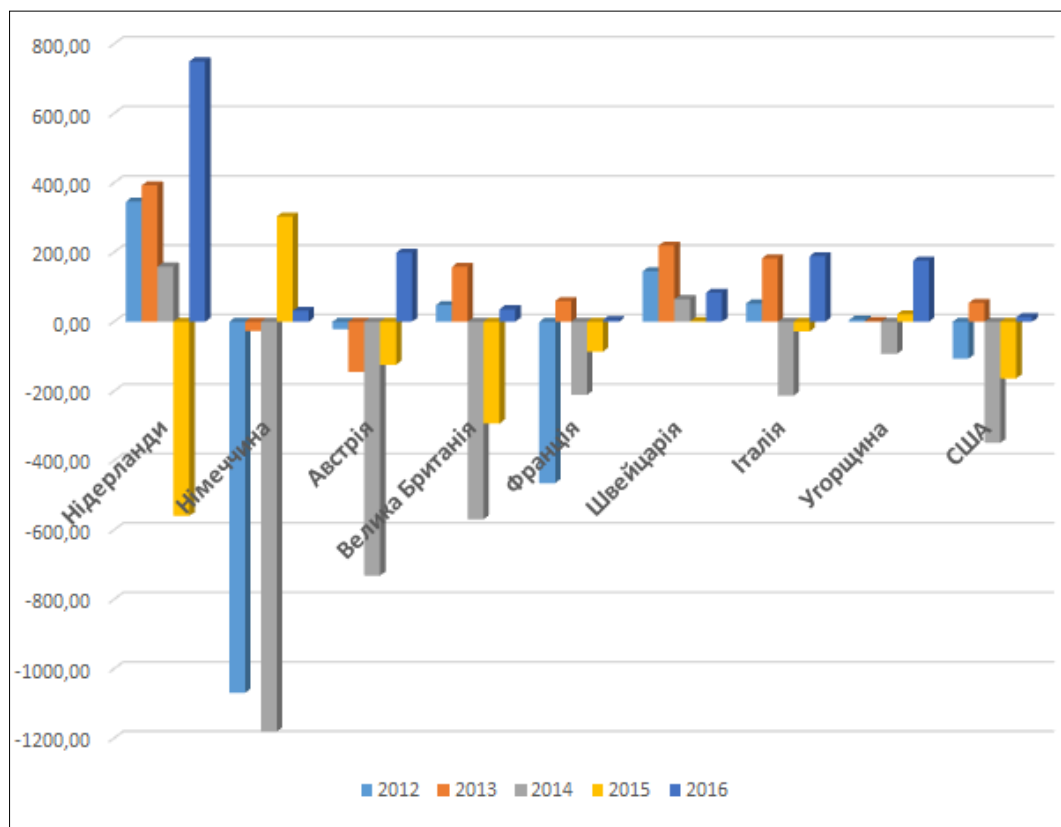


Рис. 3. Зміна обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні за країнами, \$ млн.

Таблиця 1

**Галузева структура прямих іноземних інвестицій з України
(ранжування за обсягом інвестицій) [3]**

| Країна | Галузь |
|---------------------------------|---|
| Кіпр | фінансова та страхова діяльність |
| Російська Федерація | фінансова та страхова діяльність промисловість оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів |
| Латвія | фінансова та страхова діяльність |
| Польща | оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів промисловість |
| Грузія | фінансова та страхова діяльність |
| Казахстан | оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів |
| Віргінські Острови (Британські) | оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів |

доданою вартістю, становлять до 2% на рік. Із такими темпами нам ніколи не стати сильною та розвиненою економікою, а в доповідях чи рейтингах міжнародних організації ми ще довго будемо в групі «країн, що розвиваються».

Відповідно до розрахунків ІСЕСД, для виходу на рівень нинішнього розвитку країн-сусідів, у десятирічній перспективі потрібно щороку подвоювати ВВП до 2025 р. Це, своєю чергою, потребує збільшення обсягу капіталовкладень у середньому в два рази щорічно.

Очевидно, що є нагальними структурна перебудова економіки, орієнтація на вироблення продукції із високою доданою вартістю.

Проте, як ми бачимо, через брак коштів у бюджетах центральної та регіональних влад, держава практично стоїть осторонь інвестиційних процесів. Недержавні інвестори також володіють обмеженими фондами. Крім цього, варто відзначити й недостатній рівень наявних внутрішніх заощаджень населення. Деякі аналітики стверджують, що на руках у грома-

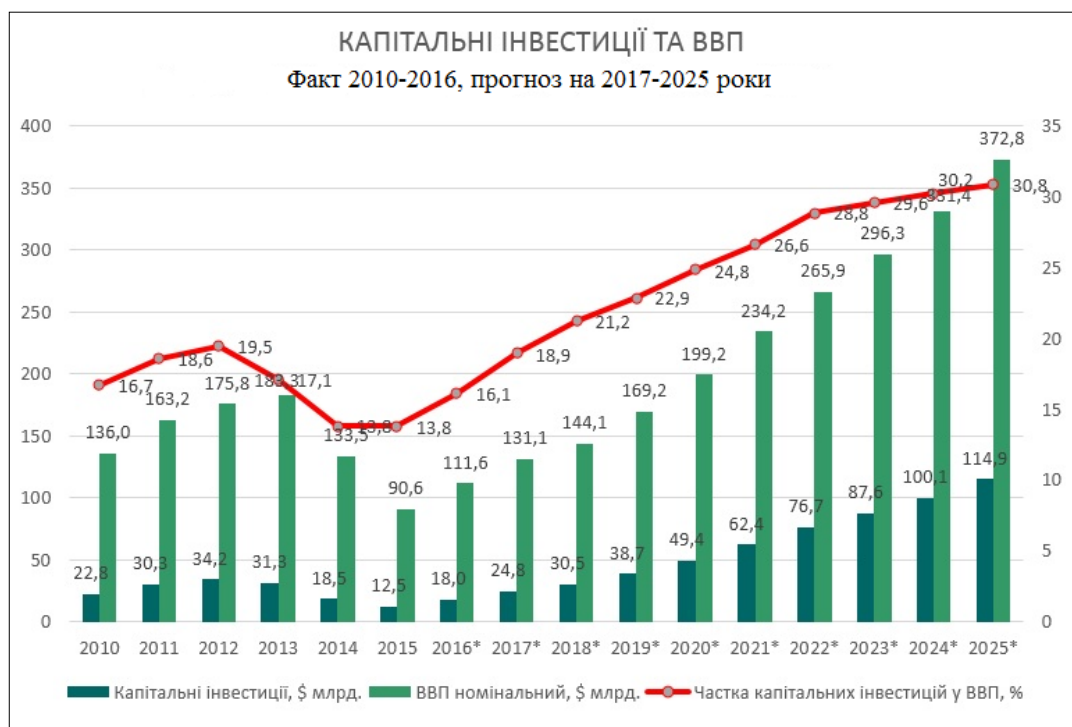


Рис. 4. Прогноз капітальних інвестицій на 2017–2025 рр.

дзян знаходиться близько 100 млрд. доларів США, проте можливості для надійного інвестування цих коштів, тим більше для регулярного підживлення економіки, обмежені.

За таких обставин державне регулювання інвестиційної діяльності потрібно спрямувати на пряме управління інвестиціями, а також на контроль законності здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами. Держава має стати надійним помічником, а іноді, наприклад у державно-приватному партнерстві, й партнером. Інший важливий складник – залучені кошти [5].

Банківська система за підтримки держави має забезпечити вливання фінансових ресурсів в економіку. У цьому аспекті актуальними є питання страхування та гарантування інвестицій, і держава на цьому ринку має запровадити чіткі правила гри. Але, наприклад, зволікання з ухваленням законопроекту щодо експортно-кредитного агентства, а також відсутність чіткої стратегії в державі, а отже, і нерозуміння, що буде після 2020 р., свідчать про те, що сьогодні, на жаль, саме держава в особі законодавчої та виконавчої гілок влади є основним гальмом у створенні інституційної основи для активізації інвестиційної діяльності [6].

Висновки з цього дослідження. Прямі іноземні інвестиції несуть із собою сучасні інноваційні технології, які забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції. Іноземні інвестиції приносять досвід вітчизняній економіці щодо функціонування світової ринкової економіки. Іноземні інвестиції прискорюють процес входження вітчизняної економіки у світове господарство. Для забезпечення відповідного рівня стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно створити ефективну систему оподаткування. Податкове стимулювання інвестиційної активності має стати ключовою ланкою державної інвестиційної політики. Податкова підтримка є ефективним інструментом державного впливу на інвестиційну активність суб'єктів господарювання. Система оподаткування має бути простою і зрозумілою для платників податків, не повинно бути політики збору податку будь-якою ціною, веденню бізнесу не повинні перешкоджати численні перевірки. Доцільно провести реструктуризацію банківської системи: підвищити прозорість банківської системи, вдосконалити систему банківського нагляду, запобігати банкрутству банків, удосконалити систему бухгалтерського обліку, що базується на міжнародних принципах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.ukrproject.gov.ua>.
3. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні / В.М. Герзанич // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/n=4&y=2014>.
4. Музиченко А.С. Інвестиції як чинник модернізації економіки / А.С. Музиченко, М.А. Слатвінський // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 6–10.
5. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996. – К. : Парлам. вид-во, 1996. – № 19. – Ст. 80.
6. Інвестиційний клімат України: проблеми формування та заходи поліпшення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/12.htm>.

УДК 330.101+378.147

Нові уявлення про рушійні сили економічного розвитку і вимоги до компетентностей майбутніх фахівців

Коваленко М.А.

доктор економічних наук, професор,
Херсонський національний технічний університет

Швороб Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський національний технічний університет

У статті вказується на найбільш характерні риси інформаційного суспільства і особливості майбутньої економіки. Показано роль інтелектуального капіталу як джерела зростання багатства та чинники впливу процесу глобалізації економічних відносин на умови діяльності суб'єктів господарювання. Наведено обґрунтування ролі і місця людського, інтелектуального капіталу у кругообігу капіталу підприємства в умовах розширеного відтворення. Наголошено на тому, що зміни у сучасних уявленнях теоретичних основ економіки і практики їх реалізації актуалізують проблему підготовки кадрів, підвищення їх компетентностей відповідно до вимог майбутньої економіки.

Ключові слова: інформаційне суспільство, глобалізація, економіка знань, інтелектуальний капітал, людський капітал, компетентність фахівців.

Коваленко М.А., Швороб Г.М. НОВЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ДВИЖУЩИХ СИЛАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТРЕБОВАНИЯ К КОМПЕТЕНЦИЯМ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В статье указывается на наиболее характерные черты информационного общества и особенности будущей экономики. Показаны роль интеллектуального капитала как источника роста богатства и факторы влияния глобализации экономических отношений на условия деятельности субъектов хозяйствования. Приведено обоснование роли и места человеческого, интеллектуального капитала в кругообращении капитала предприятия в условиях расширенного воспроизводства. Подчеркнуто, что изменения в современных представлениях теоретических основ экономики и практика их реализации актуализируют проблему подготовки кадров, повышения их компетентностей в соответствии с требованиями будущей экономики.

Ключевые слова: информационное общество, глобализация, экономика знаний, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, компетентность специалистов.

Kovalenko M.A., Shvorob G.M. NEW IDEAS OF THE DRIVING FORCES OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND THE COMPETENCY REQUIREMENTS OF THE FUTURE PROFESSIONALS

The article states that the most characteristic features that define the tomorrows economics, is the computerization of society, globalization of economic relations, the increasing role of the human capital at the industry. The role of intellectual capital as a source of wealth growth and the factors of influence on the globalization of economic relations on the operating conditions of economic entities are shown. The argument of a role and a place of human, intellectual capital in a circulation of the capital of the enterprise under the conditions of the expanded reproduction are stressed. It is emphasized that the changes in modern concepts of the theoretical foundations of the economy and the practice of their realization actualize the problem of professional trainings, increasing their competencies in accordance with the requirements of the future economy.

Keywords: information society, globalization, knowledge economy, intellectual capital, human capital, competence of specialists.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна економіка характеризується процесами, перебіг яких вимагає уваги дослідників не тільки з погляду кінцевих результатів свого розвитку, впливу на майбутнє економіки, але й, що не менш важливо, особливо для освітньої сфери, з погляду своєчасної підготовки фахівців, які володітимуть осо-

бливостями майбутніх економічних процесів і методами управління ними. На наш погляд, до таких найбільш характерних особливостей, що визначають майбутню економіку, відносяться:

- інформатизація суспільства;
- глобалізація економічних відносин;
- зростання ролі людського капіталу на виробництві.

Суспільство знаходиться на шляху до нового рівня свого розвитку, досягнення якого дасть змогу і називати його по-новому – інформаційним. Воно вже зараз виявляється, зокрема, у таких особливостях, як:

- накопичення і рух великої кількості інформації;
- зростання уваги щодо здійснення наукових досліджень;
- велика важливість надання саме вищої освіти і потреба у неперервній освіті населення тощо.

Феномен глобалізації економіки став у наш час чи не найбільш характерною ознакою нових економічних відносин. Нові форми їх транснаціоналізації дають змогу корпоративному капіталу проникати у найвіддаленіші куточки світу і змушують місцевих суб'єктів господарювання, країни загалом грати за новими правилами, які враховують інтереси перш за все розробників цих правил. У зв'язку з цим все актуальнішим стає питання пошуку нових моделей управління корпоративним бізнесом, національною економікою і світовим господарством загалом.

Ще однією характерною особливістю сучасної і майбутньої економіки є підвищення ролі людського капіталу. Сьогодні вік став головним джерелом зростання багатства, прибутків. Це підтверджує досвід перш за все високотехнологічних компаній. Загальновизнана роль людського капіталу вимагає теоретичного та практичного переосмислення сутності капіталу, його структури, уточнення місця людського капіталу й визначення відповідних інструментів використання нових економічних уявлень у процесі розширеного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям сучасної вітчизняної економіки, дослідженню майбутніх шляхів її розвитку присвячено публікації багатьох економістів-дослідників. Зокрема, відомі праці вітчизняних науковців О. Білоуса [1], В. Геєця [2], В. Семиноженка [3], А. Чухна [4]. Більшість дослідників єдині в думці про те, що майбутня економіка буде базуватися на ліберальних принципах, зокрема відкритості, прозорості. Наголошується на необхідності моделі відносин, за якої має забезпечуватися більш справедливий розподіл багатства, прибутку, зокрема від транснаціонального продукту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Зрозуміло, що майбутнє економіки досліджено недостатньо глибоко. Велика кількість надрукованих публікацій поки що не

може охопити всі сфери, напрями, теоретичні і практичні проблеми її становлення і розвитку. Зокрема, недостатньо висвітлені питання структурних змін в економіці, феномен швидкого зростання сфери послуг. Недостатньо, на наш погляд, приділяється уваги питанням розвитку економіки з урахуванням економічних детермінант. Загальновизнана особлива роль людського фактору на виробництві потребує й більш чіткого визначення, особливо з практичної точки зору, питань мотивації і стимулів найманого працівника до творчої, високопродуктивної праці.

Невирішеність багатьох теоретичних і практичних питань економіки майбутнього не знижує значення підготовки фахівців до роботи в нових умовах господарювання. Ці питання є актуальними для майбутніх фахівців з фінансів, які зараз проходять студії у навчальних аудиторіях і лабораторіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація економічних відносин, на наше переконання, – це об'єктивний процес, зумовлений закономірностями розвитку світової економіки, а також чергова фаза цього розвитку. Притаманна йому лібералізація відносин супроводжується низкою нових умов діяльності суб'єктів господарювання на міжнародних і регіональних ринках, серед яких називають [5, с. 8–22]:

- удосконалення системи міжнародних комунікацій та зв'язків;
- звуження сфери державного регулювання економіки;
- зміну зовнішніх і внутрішніх умов діяльності господарюючих суб'єктів на світових і національних ринках;
- посилення конкуренції на світових товарних і фінансових ринках.

Основною ознакою глобалізації ринків стала абсолютна свобода переміщення капіталів, ресурсів з внутрішнього на світовий ринок і в зворотному напрямку. Це зумовлює процеси стандартизації та уніфікації макроекономічної, національних політик, які зачіпають практично всі сфери суспільного розвитку, включаючи культуру.

Економіка України є невід'ємною частиною світової економічної системи, процеси глобалізації безпосередньо впливають й на її розвиток. Тому всі ринкові перетворення в Україні повинні реалізовуватись з урахуванням особливостей процесів глобалізації, їх конкретних ознак, факторів, тенденцій розвитку. Завдання полягає в тому, щоб вітчизняні суб'єкти господарювання були готові

використати у своїх інтересах всі позитивні, сприятливі умови, притаманні процесу глобалізації, новому стану транснаціоналізації світогосподарських зв'язків і змогли протидіяти негативним явищам, які теж притаманні цьому процесу.

Зокрема, особливої уваги, знань закономірностей, форм глобалізації і методів діяльності її суб'єктів потребують проблеми запобігання негативним сторонам цього етапу транснаціоналізації економіки. На наш погляд, нерегульовані національними державами, світовим співтовариством сучасні процеси глобалізації можуть згодом перетворитися, як висловлюються деякі економісти і політики, на кошмар для національних економік, для умов діяльності суб'єктів господарювання. До вирішення цих проблем повинні бути фахово готові менеджери-економісти на макро- і макрорівнях економіки.

На загрози, які несуть в собі процеси глобалізації для національних економік, корпоративних підприємств вказують у своїх публікаціях О. Іванець, І. Шепелєв [6, с. 15] та інші автори. Більшість дослідників такими називає:

- вплив глобалізованих ринків на політичні та економічні події в країнах світу;
- неоднозначність впливу глобальних фінансових інститутів на національні фінансові ринки;
- можливість нецільового використання фінансових інструментів з боку глобалізованих учасників;
- можливість несправедливого розподілу, використання отриманих глобалізованими учасниками доходів і пов'язаних з цим проблем експлуатації матеріальних, людських ресурсів країн розміщення;
- бурхливе зростання фіктивного капіталу, що трансформує світову економіку в квазіекономіку фінансових технологій [6, с. 16–17].

Основні чинники глобалізації, зокрема фінансових ринків, і тенденції їх подальшого розвитку досліджувалися Р. Морозовим у монографії [7, с. 8–12]. На наш погляд, особливу увагу слід звернути на висновок дослідника, що у сучасних умовах господарювання фінансова робота набуває нового змісту, що зумовлено зміною відносин власності, становленням різних організаційно-правових форм, а також активізацією зовнішньоекономічних відносин, що все це сприяло суттєвому підвищенню вимог до професійної компетентності фінансистів [7, с. 11]. Погоджуючись з цими висновками, можна сказати, що перелік причин, які не тільки сприяють більш високій компетенції

фахівців, але й вимагають її, потребує свого розширення. При цьому слід наголосити на тому, що нові умови господарювання, динаміки економічних відносин потребують не стільки одномоментних високих знань фінансів на час закінчення вищої школи, але й, що не менш важливо, здатності до оволодіння новими знаннями, набуття нових компетентностей, необхідних у майбутній діяльності. У фахівця повинна бути сформована здатність до навчання, опановування все нових і нових знань, обсяги яких подвоюються уже не протягом століть або десятиліть, але й впродовж декількох років. Це є особливо характерним для фінансових ринків. Обізнаність у сучасних відносинах у фінансовій сфері повинна трансформуватись у нові навички, уміння фахівця, що й стане критерієм його відповідності завтрашнім майбутнім вимогам економіки.

Інноваційний напрям розвитку економіки пов'язаний із зміною місця і ролі людського капіталу на виробництві. Інформатизація й процес інтелектуалізації праці вимагають розуміння нових підходів до управління працівниками підприємства. Ці підходи мають враховувати нові, характерні для сучасної економіки мотиви діяльності людей, а саме участь в управлінні виробництвом, бажання оновлювати продукцію і технології, удосконалювати методи роботи, реалізувати власний творчий потенціал і самовдосконалюватися. Процеси інформатизації економіки й інтелектуалізації праці стають важливими чинниками зрушень у кадрових структурах, зумовлюють необхідність формування інтелектуальної еліти підприємства, а отже, і принципових змін у системі управління підприємством [7, с. 20].

В основі системи характеристик сучасного працівника лежать знання – фундаментальний показник якості інтелектуального капіталу. Загальновизнаною стала думка про те, що сьогодні тільки через знання можна створити і розвивати економіку, здатну бути конкурентоспроможною і забезпечувати сучасний рівень життя населення. Це стосується економіки всіх рівнів – підприємств, галузей, регіонів, країн.

Слід відзначити, ми віддаємо перевагу поняттю економіки знань для означення як об'єктивно зумовленого етапу розвитку економіки, а не її самостійному виду, а тим більше соціально-економічній формації.

В умовах економіки знань формується суспільство нового типу. В його основі знаходиться людина, її власний інтелектуальний капітал, під яким зазвичай розуміють:

– накопиченні корисні знання, інтелектуальний матеріал, який сформований, закріплений за підприємством і використовується для виробництва ціннішого майна; розум стає майном, коли під впливом сили мозку створюється щось корисне, що має певну форму (перелік відомостей, база даних, опис процесу тощо);

– знання, інформацію, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати, щоб створювати багатство; це знання, які можуть бути конвертовані у вартість, іншими словами, це сума всього того, що знають і чим володіють працівники, а також того, що формує конкурентоспроможність підприємства;

– економічну цінність двох категорій невідчутного майна підприємства, а саме організаційного (структурного) капіталу і людського капіталу; до структурного капіталу відносяться власні системи програмного забезпечення, організація дистрибуційно-мережевої роботи, канали збуту і постачання; до людського капіталу відносяться людські ресурси всередині підприємства (ресурси персоналу), а також зовнішні людські ресурси підприємства (ресурси покупців і постачальників);

– капітал, створений людським та/або машинним штучним інтелектом а також представлений інтелектуальними ресурсами [8, с. 19].

У загальному розумінні економічна теорія визначає людський капітал як освіту, професійні знання, інтелектуальний потенціал, накопичення виробничого досвіду, що застосовується в економічній діяльності. Поряд із структурним і споживчим (в інших визначеннях – організаційним і клієнтським) капіталом це важлива складова інтелектуального капіталу підприємства. Інтелектуальний капітал в умовах економіки знань виходить на позицію основного чинника виробництва, формування доданої вартості і прибутку підприємства [9, с. 108].

Теоретичні засади формування і використання інтелектуального капіталу підприємства, зокрема людського капіталу, дослідження кругообігу капіталу підприємства в умовах розширеного відтворення проведено у дослідженні [10, с. 79–89]. Сучасне розуміння ролі людського фактору виробництва, сутності поняття інтелектуального капіталу дало змогу авторам уточнити модель кругообігу капіталу підприємства і визначити в ньому місце інтелектуального капіталу. Запропонована модель [10, с. 81] дає можливість менеджерам підприємства сформулювати систему

управління розвитком сукупного інтелектуального капіталу підприємства як інструмента забезпечення інноваційного розвитку, отримання високих прибутків, забезпечення стабільної діяльності і конкурентоспроможності підприємства. Зазвичай така система носить назву системи управління трудовою, творчою активністю працівників підприємства.

Зростання ролі людського фактору виробництва, становлення інтелектуального капіталу як основного джерела доданої вартості, прибутку підприємств вимагає удосконалення системи управління робочою силою працівниками підприємства.

Ми вважаємо, що сьогодні економістам-дослідникам вже не потрібні докази, що у сучасній економіці відбуваються процеси у заміні капіталу у традиційному розумінні на знання як найважливіший засіб економіки. Ті дослідники, що продовжують перейматися вірними для свого часу, а сьогодні вже застарілими теоретичними конструкціями економіки, уявленнями про їх рушійні сили, джерела зростання, ризикують відстати від практики. Безнадійно відсталими у своїх знаннях, набутих компетенціях будуть сьогоднішні і завтрашні випускники, якщо сучасна вища школа не зможе допомогти їм досягнути, глибоко зрозуміти ці принципів глибокі зміни у економіці, а також якщо вони не будуть глибоко впевнені, що основа економіки знань – це освіта, що у сучасному світі рушійна сила економіки – конкуренція – дедалі більше зводиться до конкуренції знань. Успіху у своєму розвитку досягнуть ті країни, які володіють кращим людським капіталом, високоосвіченим і творчим персоналом на підприємствах і в наукових лабораторіях.

Як би узагальнюючи наведено, В. Гець пропонує таке визначення економіки знань: це економіка, в якій і спеціалізовані, і повсякденні знання є джерелом зростання. Застосування таких знань разом із природними ресурсами, капіталом і працею роблять домінуючим фактором процеси їх накопичення й використання, в результаті чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал підприємства, на який вона спирається і який є сукупністю повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, накопичених у свідомості людей та матеріалізованих у технічних способах виробництва [2, с. 6].

Загальновизнаним стало визначення інтелектуального капіталу як суми трьох його складових: людського, споживчого і струк-

турного. Тобто він має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначає й складний механізм його функціонування. Поглиблений аналіз кругообігу всіх форм капіталу у взаємозв'язку з теорією інноваційного розвитку проведено у роботі [4, с. 79–89].

У своїх дослідженнях [7, с. 15] ми вже порушували питання інновацій на основі знань як сутності економіки знань, необхідності фахівцям з фінансів оволодіти методами управління інтелектуальним капіталом з огляду на його сутність і роль у відтворювальних процесах економіки.

Проте, не повторюючись, вважаємо необхідним тут більш глибоко розглянути питання щодо визначення та оцінки джерел прибутків у інноваційній економіці. Адже саме це питання є пріоритетним для фінансистів та й економістів загалом.

Наголосимо на тому, що наші власні дослідження базуються на висновках багатьох інших дослідників, що провідним засобом отримання прибутку і надприбутку, вирішальним чинником конкурентоспроможності підприємства є постійне кредитування знань і нагромадження їх компоненти у складі будь-якого товару. Основоположними для розуміння повного механізму формування прибутків і надприбутків можуть бути публікації В. Россохи [11, с. 71–74].

Авторам економічних досліджень бачиться, що економічний зміст, згідно з яким розрізняють поняття прибавленої і доданої вартостей, полягає в тому, що друге утворюється не за рахунок експлуатації найманих працівників, а за рахунок організаційно-управлінських (часом творчих) зусиль підприємців (менеджерів-управлінців), які суміщають у єдиному виробничому процесі всі фактори і ресурси виробництва: матеріальні, трудові, фінансові, тим самим створюючи товар з відповідними споживчими якостями. Їх економічні інтереси стимулює конкуренція. На цьому базується також теорія інноваційного розвитку. Загалом погоджуючись з таким твердженням, слід застерегти, що не тільки організаційно-управлінські зусилля підприємств, але й творча, інноваційна активність найманих працівників є важливими факторами інноваційного розвитку підприємства і створення доданої вартості [10, с. 81]. А головним є те, що сучасні уявлення людського фактора виробництва безпосередньо пов'язуються не тільки з трудовою, але й з творчою активністю всіх працівників, яка й є основним джерелом інновацій, забез-

печує інноваційний розвиток підприємства, а отже, і додаткові його прибутки.

Людський капітал є складовою частиною інтелектуального капіталу підприємства [10, с. 80–82].

Продуктивні якості і характеристики працівника визнані особливою формою капіталу. У працях багатьох дослідників людський капітал пропонується розглядати як сукупність професійних знань, умінь, навичок, одержаних у процесі навчання і підвищення кваліфікації, які можуть використовуватися протягом певного часу для виробництва товарів і послуг та одержання доходу. Людський капітал, втілений у людині, і не може продаватися, передаватися або залишатися у спадок, в чому і полягає його основна відмінність від фізичного капіталу.

Таким чином, сучасна економічна думка дійшла майже одностайного висновку, що у виробництві матеріальних благ, послуг беруть участь дві основні й автономні форми капіталу, а саме фізичний капітал і людський капітал.

На вартість виробленого продукту впливає позитивно чи негативно і невиробничий фактор – ринковий капітал. Сформований під дією виробничих і невиробничих факторів продукт перетворюється (реалізується) на грошовий капітал, який перевищує вартість початкового інвестованого грошового капіталу. Різниця між ними і є прибутком підприємця.

Вартість робочої сили є складовою вартості товару, а отже, і прибутку, отриманого у процесі виробництва. З урахуванням цієї ролі у носіїв робочої сили є право на отримання частини прибутку від виробництва. Її розмір може визначатися від нуля (за умови повної компенсації витрат робочої сили у формі заробітної плати) до якогось певного значення, що визначається показниками професійних якостей носія робочої сили й ефективності його трудової діяльності. Право найманих працівників на частину отриманого підприємством прибутку з'являється також у разі їх участі у винахідництві, раціоналізації, інших формах удосконалення виробництва, участі в управлінні виробництвом (партисипативне управління).

Виплачувана найманим працівникам частина прибутку підприємства є економічною основою для розширеного відтворення робочої сили, власного інтелектуального капіталу, яке реалізуються його носіями у формі підвищення рівня знань, кваліфікації, запозичення передового досвіду.

Прибуток регулюється ринком не за принципом економічної доцільності, розумної

достатності для відтворення, зокрема розширеного. Сучасний розвиток ІТ-технологій, ринок високотехнологічних товарів вказують на новий феномен, на особливу роль і значення так званої інноваційної ренти – доходу з капіталу, майна або землі, що не потребує від отримувача підприємницької діяльності. Саме такий дохід закладається у вартості комп'ютера, мобільного телефону, інших високотехнологічних товарів, які характеризуються оновленням, якісними змінами та новизною товару, а саме товару, що в даний період часу не має замінників і здатний задовольняти високі потреби споживачів. За умови відсутності замінників, за монопольного становища на ринку у вартість такого товару може закладатися прибуток, що в декілька разів перевищує витрати підприємця на його виробництво. Тим самим здійснюється експлуатація товаровиробником – високотехнологічним підприємством – учасників ринку.

Сучасна глобалізація товарних ринків виступає інструментом експлуатації транснаціональними компаніями, виробниками високотехнологічної продукції міжнародних ринків, споживачів у різних кутках світу та їх груп, під якими також розуміємо регіони, цілі країни.

Зростання ринків послуг приводить до зміни структури економіки загалом. В інфраструктурний сектор, на ринки послуг перетікає капітал. Зростає чисельність, питома вага зайнятих у сфері послуг. Водночас високий рівень інформатизації, комп'ютеризації процесів на ринках, наприклад, фінансових послуг, вимагає відповідного високого рівня компетенцій зайнятого на них персоналу, більш широких і глибоких його знань.

Потребує відповідних, на нашу думку, змін і механізм управління людським, інтелектуальним капіталом на підприємствах, в установах і організаціях. У науковій вітчизняній літературі є низка пропозицій щодо організаційно-економічних механізмів управління капіталом підприємства у сучасних умовах (див., наприклад, [8]).

Проблема може розглядатися у широкому аспекті, і необхідно ставити питання про створення на усіх рівнях механізмів управління інтелектуальним капіталом, які відповідатимуть вимогам економіки знань. Зокрема, в освітній сфері це актуалізує проблему підвищення компетентностей випускників навчальних закладів і працівників, які проходять навчання у системі підготовки і перепідготовки кадрів.

Теоретичні основи управління інтелектуальним капіталом підприємства досліджено в

публікаціях І. Нагорної [10]. Політекономічний аналіз дав змогу автору не тільки з'ясувати роль і місце людини, її інтелектуального капіталу у процесі виробництва, формуванні прибутку підприємства, але й показати роль соціалізації економіки як однієї з умов, за яких інтелектуальний капітал підприємства може розвиватися і перетворюватися на визначальний чинник формування високих кінцевих фінансових результатів роботи підприємства. На таких теоретичних основах може будуватися і система управління інтелектуальним капіталом підприємства, метою якої є отримання прибутку як кінцевого фінансового результату.

Висновки з цього дослідження. Економіка України знаходиться на етапі входження у новий етап свого розвитку. Він визначатиметься об'єктивними процесами, пов'язаними перш за все з інформатизацією суспільства, глобалізацією економічних відносин, зростанням ролі людського чинника на виробництві.

Інформаційне суспільство засновується на знаннях, високих технологіях, а її носієм є людина. Людський чинник, сукупний інтелектуальний капітал підприємства в нових умовах перетворюються на основне джерело економічного зростання і багатства.

Зазначене дає змогу зробити висновок про особливу актуальність питань підготовки кадрів майбутньої економіки, здатних забезпечити накопичення і рух великої кількості інформації, продукувати нові знання, безперервно впродовж життя підвищувати рівень своєї освіти і, зрештою, володіти компетенціями і здатностями, яких вимагає нова вітчизняна економіка завтрашнього дня. Наголосимо на тому, що йдеться не про економіку віддаленого майбутнього, а, як показують сьогоднішні реалії розвинутих країн, про вітчизняну економіку найближчого періоду.

Перспективи розвитку економіки знань потребують й інтенсифікації її наукових досліджень. Зокрема, необхідними є подальші дослідження:

- інструментів формування справедливого розподілу і використання транснаціонального продукту;
- сутності і ролі сукупного інтелектуального капіталу підприємства;
- форм і методів стимулювання й організації використання творчої активності персоналу підприємства, його творчої еліти;
- шляхів підвищення професійних компетентностей випускників вищої школи, відповідних вимогам майбутньої економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Билоус О. Экономическая безопасность глобализма / О. Билоус. – К. : КНЕУ, 2003. – 360 с.
2. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.
3. Геєць В. Інноваційні перспективи України / В. Геєць, В. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 247 с.
4. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 150–160.
5. Формування доданої вартості транснаціонального продукту : [монографія] / [М. Коваленко, В. Лисюк, Н. Рогальська]. – Херсон : ХНТУ, 2010 – 285 с.
6. Іванець О. Загрози глобалізованої економіки / О. Іванець, І. Шепелєв // Проблеми фінансово-економічної безпеки підприємств, банків і регіонів : зб. статей студентів і молодих вчених. – Х. : Видавець Грінь Д.С., 2011. – С. 15–18.
7. Вища освіта, наука, виробництво: теорія і практика інтеграції у сфері фінансів : [колективна монографія] / за гол. ред. М. Коваленка. – Х. : ХНТУ 2015. – 172 с.
8. Кендюхов О. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / О. Кендюхов. – Донецьк, 2007. – 31 с.
9. Економіка знань і проблеми формування інтелектуального капіталу підприємства / [М. Коваленко, Г. Швороб, К. Швороб] // International Scientific Modernization of socio-economic systems: the new economic conditions: Conference Proceedings. Part 1, September 28, 2016. – Kielce, Poland : Baltiya Publishing – С. 107–109.
10. Глобальні і регіональні аспекти фінансових процесів : [колективна монографія] / за ред. М. Коваленка. – Х. : «ПП Вишемирський В.С.», 2012. – 216 с.
11. Россоха В. Методика оцінювання потенціалу інновацій / В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5 – С. 68–75.

Індустріальні парки як інструмент залучення інвестицій у реальний сектор економіки регіону

Марчишинець О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та регіональної економіки
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Марчишинець С.М.

заступник начальника – начальник відділу транспорту
та зв'язку управління інфраструктури та туризму
Полтавської обласної державної адміністрації

У статті проаналізовано основні аспекти створення та функціонування індустріальних парків в Україні, визначено правові засади їх функціонування в напрямі активізації процесу залучення інвестицій. Досліджено інституційну основу створення інвестиційного клімату в Україні з урахуванням досвіду інших країн світу з питань індустріальних парків. Визначено проблемні моменти, які супроводжують створення індустріальних парків в Україні. Надано пропозиції, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності функціонування індустріальних парків та забезпеченню їх позитивного впливу на розвиток національної економіки.

Ключові слова: індустріальний парк, інвестиції, спеціальна економічна зона, пільги, конкурентоздатність.

Марчишинець О.В., Марчишинець С.М. ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В статье проанализированы основные аспекты создания и функционирования индустриальных парков в Украине, определены правовые основы их функционирования в направлении активизации процесса привлечения инвестиций. Исследована институциональная основа создания инвестиционного климата в Украине с учетом опыта других стран мира по созданию индустриальных парков. Определены проблемные моменты, сопровождающие создание индустриальных парков в Украине. Даны предложения, реализация которых будет способствовать повышению эффективности функционирования индустриальных парков и обеспечению их положительного влияния на развитие национальной экономики.

Ключевые слова: индустриальный парк, инвестиция, специальная экономическая зона, льготы, конкурентоспособность.

Marchyshynets O.V., Marchyshynets S.M. INDUSTRIAL PARKS AS TOOLS FOR ATTRACTING INVESTMENTS IN THE REAL SECTOR OF THE REGIONAL ECONOMY

The article analyzes the main aspects of the creation and operation of industrial parks in Ukraine, defines legal bases of their operation towards revitalization process of attracting investments. Investigated the institutional basis for creating the investment climate in Ukraine, taking into account the experience of other countries for industrial parks. The identified points that accompany the creation of industrial parks in Ukraine. The proposals whose implementation will improve the efficiency of industrial parks and ensure their positive impact on the development of the national economy.

Keywords: industrial park, investment, special economic zone incentives, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для сталого соціально-економічного розвитку регіонів України необхідно залучити достатній обсяг коштів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Залучені інвестиції дають змогу створювати нові робочі місця, збільшити обсяг податкових відрахувань, що сприятливо вплине на формування додаткових джерел фінансування соціально-економічного розвитку, а також підвищити якість інфраструктури, стимулювати розвиток підприємницької

діяльності на певній території та диверсифікувати її галузеву структуру, скоротити ризики, пов'язані із циклічністю галузевого розвитку. Оскільки залучення інвестиційних ресурсів до регіону може суттєвою мірою позитивно вплинути на зміну його економічного становища, модифікувати його виробничу структуру, викликати зміни на ринках робочої сили та капіталу, йому мають приділяти ключову увагу в діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Одним із найрезультативніших підходів у досягненні вищезазначеної мети є створення та розвиток індустріальних парків – визначення земельних ділянок, привабливих для започаткування на них промислового виробництва, облаштування їх необхідною інженерно-технічною інфраструктурою. Це як своєрідні «офіси для бізнесу», що дадуть змогу не тільки збільшувати надходження до бюджетів різних рівнів, а й вирішувати соціально-економічні проблеми шляхом створення нових робочих місць та забезпечення зростання рівня зайнятості населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Провідними вченими було зроблено значний внесок у дослідження питань, пов'язаних із проблемами створення та функціонування національних та регіональних інноваційних систем. Загальні проблеми розкрили у своїх працях такі вітчизняні вчені, як О.І. Амоша [1], В.М. Геєць [2], М.І. Волков [3], М.П. Денисенко [4], А.А. Динкін [6], М.А. Козоріз [7], Л. Яремко [7], В.І. Ляшенко [8]. Великі авторські колективи працюють над проблематикою модернізації економіки та створення регіональних інноваційних систем [9]. Ці науковці зробили значний внесок у створення та розвиток інноваційних систем. Питанням доцільності запровадження індустріальних парків в Україні, інструментам їх державної підтримки присвячено праці О.О. Молдаван [10]; проблеми правового забезпечення їх функціонування знайшли відображення у працях В.В. Поединка [11]. Вагомим у висвітленні проблем стимулювання створення та функціонування індустріальних парків в Україні є внесок О.О. Єгорової [12]. Однак окремі теоретичні засади функціонування ІП, зокрема відмінності різних видів спеціальних економічних зон, потребують поглиблених досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності індустріальних парків та їх ролі в забезпеченні розвитку регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішний розвиток країни тісно пов'язаний із співпрацею з країнами світу, що передбачає необхідність поступової модернізації, яка повинна ґрунтуватися на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу для виготовлення продукції інноваційного характеру та конкурентоспроможної на зовнішньому і внутрішньому ринках. При цьому державну політику необхідно спрямувати на зміну структури економіки

шляхом пріоритетного розвитку високотехнологічних виробництв як основи переведення її на інноваційний шлях розвитку.

За світовим досвідом індустріальні парки є одним із дієвих організаційно-економічних інструментів прискорення соціально-економічного розвитку територій їх розташування та формування «точок регіонального зростання» за рахунок застосування системи стимулюючих організаційно-економічних умов для їх учасників.

Індустріальні парки є юридично відокремленими цілісними земельними ділянками, призначеними для розміщення промислового виробництва. На них досить часто (але не обов'язково) поширюються спеціальні режими економічної діяльності, в окремих випадках – особливий податковий режим, відмінний від загального. Практика створення індустріальних парків є важливим чинником для залучення потужних інвесторів та передових технологій.

В Україні є певний досвід функціонування технопарків, яких часто плутають з ІП. Основна відмінність їх від ІП полягає в тому, що технопарки сприяють розробленню та впровадженню нових технологій у виробництво, для них є обов'язковою присутність науководослідного складника у вигляді наукових інститутів, центрів, університетів. На відміну від них ІП забезпечують підприємства інфраструктурою для здійснення їх основної діяльності. Близьким поняттям до ІП є промислова зона. Основною їх відмінністю є наявність в індустріальних парків єдиної концепції розвитку території, що передбачає створення пулу орендаторів, єдиної системи управління, надання комунальних, інформаційних, охоронних та інших послуг [13].

Основним джерелом фінансування розвитку індустріального парку в розвинених країнах є інвестиційні ресурси. Україна має сама сформулювати конкурентні переваги для стимулювання внутрішніх і зовнішніх інвестицій у розвиток економіки. Такі інструменти не обмежуються простим географічним розташуванням, а повинні спрямовуватися на спрощення регуляторних норм, створення сприятливих податкових, кредитних умов для вкладників капіталів тощо. Розвиток індустріальних парків та економічних зон зможе дати в перспективі значний ріст вітчизняної економіки (у Польщі той же механізм дав приріст ВВП на 50%) [13].

Перший ІП був створений у Манчестері, в Англії, ще в 1896 р. Ернстом Холі, який при-

дбав близько 10 га землі й створив транспортну та інженерну інфраструктуру і почав здавати в оренду підготовлені майданчики промисловим компаніям. У минулому столітті ІП почали активно створюватися в Європі та США переважно у великих містах, транспортних та промислових зонах. Лише в Німеччині функціонувало більше 200 ІП, у США – 400 ІП. Прикладами успішного функціонування ІП є індустріальні парки Великобританії (Milton Park), Фінляндії (Key East Business Park), США (Wilmilgton Industrial Park), Німеччини (Frankfurt-Hochst) тощо [14]. У Польщі, Угорщині, Чехії нині функціонують сотні індустріальних парків, які створювалися за активної фінансової підтримки ЄС. Вони дають десятки тисяч робочих місць і неабияке щорічне збільшення макропоказників кожної з країн. Прямі іноземні інвестиції на душу населення в Україні – менше \$1,4 тис. на людину, тоді як у Польщі – \$5,6 тис., у Чехії – \$10,7 тис., а в США – \$17,4 тис.

У Туреччині виробники в індустріальних парках через локальні та національні інвестиційні стимули звільняються від ПДВ та ввізного мита на імпортоване обладнання, отримують зниження ставки корпоративного податку (до 90%), звільняються від сплати внесків на соціальне страхування (для індустріальних парків строк звільнення може становити 12 років), зняття податку на нерухомість (на п'ять років) плюс отримують здешевлене виділення землі, зниження вартості електроенергії, води, природного газу та зв'язку. Сьогодні Туреччина випереджає Україну за реальним ВВП на душу населення в 2,5 рази, а в 1990 р. ми були на одному рівні.

У Польщі виробники в індустріальних парках, розташованих у СЕЗах, можуть отримати звільнення від сплати корпоративного податку або податку на доходи фізичних осіб, часткове звільнення від податку на майно. Крім того, у країні існує підтримка створення нових робочих місць – розмір залежить від проекту і може сягати 15 600 злотих (4 тис. дол. США) за одне робоче місце. Також існує підтримка навчальних програм, спрямованих на підвищення кваліфікації персоналу (максимальна сума компенсації – 70%). Польща випереджає Україну за реальним ВВП на душу населення більш ніж у три рази, а в 1990 р. ми випереджали поляків.

У Чехії виробники в індустріальних парках за різними програмами можуть отримати звільнення від сплати корпоративного податку на строк до 10 років та на п'ять років звіль-

нення від податку на майно. Крім того, держава надає гранти до 300 тис. крон (12 тис. дол. США) за створення нового робочого місця на території індустріального парку. У 1990 р. за реальним ВВП на душу населення Чехія випереджала Україну в два рази. Сьогодні вона випереджає Україну за цим показником вже в чотири рази.

У Білорусі виробники в індустріальних парках на 10 років звільнені від сплати корпоративного податку, податку на нерухомість та земельного податку. На наступні 10 років застосовується половинна ставка цих податків. Серед інших стимулів – звільнення від імпортного ПДВ та мита на обладнання та комплектуючі, пільгова ставка з податку на доходи фізичних осіб (працівників), пільги по соціальних внесках, звільнення від обов'язкового продажу валютної виручки та компенсаційних виплат за шкідливий вплив на довкілля. Білорусь випереджає Україну за реальним ВВП на душу населення більш ніж у два рази, а в 1990 р. ми суттєво випереджали білорусів.

Надзвичайно показовим є досвід нашого успішного сусіда – Польщі, де, до речі, діють не тільки численні індустріальні та технопарки і вільні економічні зони, а й експортно-кредитно-страхова корпорація (KUKE), агенція розвитку промисловості, Польська агенція розвитку підприємництва (PARP), державний банк розвитку Польщі (BGK).

Внесок польських СЕЗів, де розташовані їх індустріальні парки, в історію економічного успіху країни надзвичайно вагомий. Понад 100 млрд. злотих (близько 25 млрд. євро) інвестицій та 300 тис. сучасних робочих місць – це тільки прямі результати діяльності цих територій, не враховуючи величезних опосередкованих позитивних ефектів для економіки.

Коли під час вступу до ЄС від Польщі вимагали відмовитися від СЕЗів, поляки вибороли власне право зберегти їх і згодом навіть розширили їх територію втричі – з 6,5 тис. га до 16,2 тис. га. Нещодавно відсвяткувавши їх 20-ту річницю, у черговий раз продовжили функціонування СЕЗ до 2026 р., дійшовши згоди з ЄС.

Процес створення індустріальних парків в Україні знаходиться на початковому етапі. Історія формування та розвитку індустріальних парків в Україні сягає 90-х років, коли, зважаючи на успішний світовий досвід, низка регіонів України ініціювала створення таких парків на своїх територіях. Так, індустріальні парки були включені до стратегій

соціально-економічного розвитку більшості регіонів України: у 2006 р. – Рівненської і Київської областей, у 2007 р. – Івано-Франківської, Львівської, Донецької і Вінницької. у 2008 р. – Кіровоградської, Тернопільської, Луганської і Херсонської областей, у 2010 р. – Запорізької, Харківської, Сумської областей та Автономної Республіки Крим, у 2011 р. – Дніпропетровської, Одеської, Житомирської, Миколаївської областей, у 2012 р. – Волинської області. У деяких регіонах були прийняті окремі детальні програмні та інші документи щодо створення та розвитку індустріальних парків на їх територіях. Зокрема, у 2007 р. рішенням Харківської обласної ради затверджено «Програму створення індустріального парку «Рогань» у Харківській області», у 2008 р. рішенням Закарпатської обласної ради – «Програму створення індустріальних парків на території Закарпатської області на 2008–2012 роки», у 2011 р. рішенням Одеської обласної ради – «Концепцію створення індустріальних (промислових) парків в Одеській області» [15].

Пілотним проектом для відпрацювання методології створення індустріальних парків в Україні розглядався проект індустріального парку в Харківській області «Рогань». Розвивати інфраструктуру парку повинні були італійські, бельгійські, шведські спонсори та інвестори. За планами, на двохстах гектарах, відведених під парк, повинні були розміститися півтори сотні фірм. Усі із запрошених закордонних інвесторів відмовилися від проекту, головним чином, через нестабільне законодавство та заборону для іноземців права на купівлю землі.

Однак на законодавчому рівні цей процес був закріплений лише в 2012 р. Старт дав законопроект «Про індустріальні парки», в якому вказано, що це облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої її учасники можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій.

За три роки в Україні з'явилися найпотужніші на сьогодні промислові зони: ІП «Коростень» у Коростині, ІП «Соломоново» на Закарпатті, «Львівський індустріальний парк «Рясне-2», ІП «Свема» у Шостці, ІП «Золотоноша», ІП «Біла Церква».

Для прикладу візьмемо індустріальний парк «Соломоново». Це сучасна високотехнологічна площадка, розміщена на Закарпатті, у самісінькому центрі Європи. Звідси 500 м до

кордону зі Словаччиною, 2 км до контрольно-пропускного пункту з Угорщиною та 40 км до автобану М3, який з'єднує індустріальний парк із Будапештом, Віднем, Мюнхеном, Трієстом, Венецією. У радіусі 2 км знаходяться три залізничні контрольно-пропускних пункти Словаччини, Угорщини та України.

Нині майже повністю забезпечена інфраструктурна підготовка парку. Поруч функціонує якірне підприємство «Єврокар» – офіційний виробник марок Volkswagen Group на території України, виробничі потужності якого дають змогу випускати до 150 тис. автомобілів на рік. У радіусі 50 км зосереджений пул транснаціональних компаній у сфері автопрому. На території парку зосереджена інвестиційна площадка площею 41 га, яка повністю підготована під промислове будівництво. Безперечною перевагою парку є власна інфраструктура: понижуюча трансформаторна електростанція, сучасне пожежне депо, залізничний термінал на чотири залізничні колії, що дає змогу транспортувати вантаж у країни ЄС та СНД. Окрім того, у радіусі 30 км – понад 220 тис. населення, а в радіусі 1 000 км – близько 500 млн. споживачів. Також є підготовлений персонал (більше 1 200 осіб), який готовий хоч завтра приступити до роботи.

За кілька останніх років для залучення інвестицій в індустріальний парк «Соломоново» проведена масштабна маркетингова кампанія. Понад 300 інвестиційних пропозицій та звернень з презентаційними матеріалами про індустріальний парк було направлено провідним транснаціональним компаніям, посольствам економічно розвинених країн та світовим бізнес-асоціаціям. Проект презентовано на майданчиках 30-ти міжнародних інвестиційних форумів та в низці країн Європи та Азії в рамках роуд-шоу щодо представлення економічного потенціалу України.

За оцінками незалежних експертів, індустріальний парк «Соломоново» – одна з найкращих локацій для промислового виробництва та перспективних місць для розвитку бізнесу в Європі.

Ураховуючи досвід створення та розвитку індустріальних парків, можна стверджувати, що це сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу. Зокрема, у місті, як правило, використовується від 30% до 40% доходів населення, отриманих у вигляді заробітної плати, витрачається на придбання товарів повсякденного побуту, що пропонуються на ринку суб'єктами підприємницької діяльності, переважно представниками малого і серед-

нього бізнесу. Таким чином, можна зробити висновок, що діяльність промислового парку збільшить доходи підприємців із тенденцією до зростання.

Створення індустріальних парків повинно стати пріоритетним і масштабним проектом, що дасть змогу:

- створити сприятливі умови для розміщення нових підприємств, у тому числі з іноземним капіталом;

- активізувати процеси залучення в економіку зовнішніх та внутрішніх інвестицій;

- збільшити надходження до бюджетів усіх рівнів податків, зборів та обов'язкових платежів;

- здійснити технічне переоснащення підприємств;

- забезпечити випуск конкурентоспроможних товарів;

- забезпечити ефективне використання потенціалу наявних підприємств;

- збільшити регіональні темпи зростання промислового виробництва;

- збільшити кількість зайнятого населення і, як наслідок, покращити соціальні стандарти та економічну ситуацію як у межах міста, району, так і регіону в цілому;

- забезпечити зростання рівня заробітної плати, підвищення рівня якості життя.

Активно в напрямі створення індустріальних парків спрацювала влада міст Калуша та Івано-Франківська, де вже створені та працюють відповідні робочі групи. Зокрема, у м. Калуш спеціалістами центру вже підготовлено матеріали концептуального дизайну та схематичні матеріали для двох земельних ділянок, проект концепції створення індустріального парку для однієї з них.

Івано-Франківський регіональний центр з інвестицій та розвитку спільно з місцевими органами влади активно розпочав роботу в напрямі визначення потенційних територій в області, на яких можна створити індустріальні парки. У ході детального вивчення земельних ділянок пріоритет був наданий територіям у 30-кілометровому радіусі навколо основних міст – Івано-Франківська, Калуша, Коломиї, а також навколо Долини – з огляду на транспортно-логістичне значення міста.

Невід'ємною частиною діяльності із залучення інвестицій є доведення інформації щодо інвестиційних можливостей території до потенційних інвесторів. На рівні міст існує широкий перелік різних та відносно маловитратних маркетингових інструментів. Ключовим елементом цієї системи є інвестиційний портал міста або

району. Його структура має відповідати потребам потенційних інвесторів, а всю інформацію мають професійно перекласти англійською мовою. Крім того, мають використовуватися можливості регіональних центрів інвестицій та розвитку Державного агентства інвестицій та управління національними проектами України для виведення інформації щодо об'єктів інвестиційної нерухомості регіону на національний рівень. Після того як інвестор висловив зацікавленість, важливо надати йому якісне обслуговування та повне супроводження, щоб він прийняв позитивне рішення щодо інвестування. Професіоналізм та ефективність команди із залучення інвестицій відіграють вирішальну роль у залученні інвесторів та утриманні їх у регіоні.

Важливо також підтримувати відносини з інвестором і після інвестування. Це необхідно, щоб зрозуміти, які існують перешкоди для інвестування та проведення господарської діяльності (наприклад, за допомогою проведення щорічного опитування інвесторів), формувати пропозиції щодо покращення місцевого та національного законодавства, а також визначити додаткові потреби для розширення діяльності наявних інвестиційних проектів на вашій території, оскільки у світовій практиці велика кількість нових інвестицій припадає на реінвестування.

Потрібно також зауважити, що важливу роль у діяльності організацій, задіяних у процесі залучення інвестицій, відіграють кваліфікація та професіоналізм їх співробітників, що, своєю чергою, вимагає забезпечення та постійної підтримки їх професійної підготовки. Таким чином, завдання державного сектору у залученні прямих іноземних інвестицій – створити продукт для інвестицій та «продати» територію інвесторам, іншими словами, зацікавити і переконати розмістити їх бізнес або виробництво на території своїх міст та районів.

Для покращення роботи із залучення інвесторів у той чи інший регіон необхідно створити «інвестиційні карти» найпривабливіших об'єктів для інвестування. Слід відзначити, що інвестиційна карта є найзручнішим і найбільш доступним способом подачі інформації щодо потенціалу та можливостей для інвестування в розвиток регіону чи окремої території. Завдяки її використанню у схематичному вигляді дуже концентровано можна подати максимум корисних даних, що в першу чергу цікавлять інвестора. Наявність таких карт є орієнтиром щодо розміщення інвестиції, створення чи розширення бізнесу. Для максимальної ефективності інвестиційної карти акцент

необхідно робити на конкурентних перевагах регіону, міста чи іншої адміністративної одиниці та їх унікальних характеристиках.

Очікується, що індустріальні парки типу «грінфілд» (greenfield), які створюються на раніше не забудованих земельних ділянках промислового призначення, будуть привабливими переважно для великих компаній, які шукають площі для забудови промисловими спорудами під свої специфічні потреби. Індустріальні парки типу «браунфілд» (brownfield), що створюються на базі промислових майданчиків із проведенням відповідної до спеціалізації індустріального парку і його учасників реконструкції інфраструктури і/або капітальних робіт, скоріше за все, викличуть інтерес у невеликих компаній, виробничі комплекси яких можуть розміщуватися у стандартних приміщеннях. «Час до ринку» (час від початку інвестування до випуску і реалізації продукції) для учасників індустріального парку типу «браунфілд» має скоротитися з двох-трьох років до шести-дев'яти місяців.

Загалом, за інформацією Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами, один індустріальний парк (середньою площею 200 га) має залучити від 10 до кількох десятків компаній, інвестиції на суму не менше 200 млн. дол. США та створити від 2,5 до 10 тис. нових робочих місць. У результаті системного створення індустріальних парків у регіонах України в найближчі роки планується залучити щонайменше 8 млрд. дол. США інвестицій та створити не менше 300 тис. нових робочих місць [16], з

яких близько 2,5 млрд. дол. США інвестицій та близько 40 тис. нових робочих місць – у рамках 10 пілотних індустріальних парків зі статусом національного проекту. Створення індустріальних парків також матиме позитивний вплив на розвиток суміжних виробництв, малого та середнього бізнесу в регіонах їх розташування. У найближчі роки прогнозується створення близько 200 індустріальних парків у всіх регіонах України [17].

Висновки з цього дослідження. Підводячи підсумки вищевикладеного, слід сказати, що індустріальні парки є порівняно новим та одночасно перспективним видом спеціальних економічних зон в Україні. Його переваги полягають у можливості підвищення інституційної активності певних територій, створенні регіональних точок зростання, проведенні структурної перебудови економіки, створенні нових робочих місць, «очищенні» міст від промислового виробництва.

Індустріальні парки є одним із дієвих механізмів успішної децентралізації, адже децентралізація – це не механічний перерозподіл податків між бюджетами різних рівнів. Справжня децентралізація – це створення умов, за яких територіальні громади мають розуміння, зацікавленість та інструменти розвитку і збільшення добробуту мешканців через вивільнення підприємницької ініціативи, залучення інвестицій, створення робочих місць, розвиток виробництва та наповнення бюджетів. Щоб зробити територіальні громади спроможними та заможними, їм потрібні такі інструменти, як індустріальні парки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амоша О.І. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційної діяльності в Україні / О.І. Амоша // Економіка промисловості. – 2005. – № 5. – С. 15–21.
2. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще не до кінця вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
3. Волков О.І. Економіка і організація інноваційної діяльності : [підручник] / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан [та ін.] ; за ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: Освіта, 2004. – 243 с.
4. Денисюк В.А. Стан та перспективи міжнародного трансферу технологій в Україні / В.А. Денисюк // Матеріали міжнародної наук.-практ. конф. «Ринок технологій, проблеми і шляхи вирішення». – К., 2002. – С. 130–140.
5. Дынкина А.А. Контуры инновационного развития мировой экономики: Прогноз на 2000–2015 гг. / А.А. Дынкина. – М., 2000. – С. 40–45.
6. Козоріз М.А. Управління інноваційними процесами в регіонах : [монографія] / М.А. Козоріз. – Львів, 2006. – 82 с.
7. Яремко Л. Регіональна інноваційна система / Л. Яремко // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – С. 103–112.
8. Ляшенко В.І. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию : [монографія] / В.І. Ляшенко ; НАН України, Ин-т економіки пром-ти. – Донецьк, 2012. – 370 с.
9. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми : [монографія] / О.М. Алимов, О.І. Амоша [та ін.] ; за заг. ред. В.І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 798 с.

10. Молдаван О.О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдаван [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/36177>.
11. Поєдинок В.В. Правовий режим індустріальних парків в Україні / В.В. Поєдинок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.snjurid.crimea.ua/arhiv/2013/26_2-2law/Pojedynok_V.V.pdf.
12. Єгорова О.О. Щодо заходів стимулювання створення та функціонування індустріальних парків в Україні / О.О. Єгорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1340/>.
13. Беновська Л. Я. Індустріальні парки як інструмент розвитку регіональної економіки: теоретичні аспекти / Л.Я. Беновська // Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України. – 2014. – Вип. 3(107) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ird.gov.ua/sep/sep20143\(107\)/sep20143\(107\)_509_BenovskaLY.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20143(107)/sep20143(107)_509_BenovskaLY.pdf).
14. Прорвемся через парк // Вісник Міністерства доходів и зборів України. – 2013. – № 19.
15. Специальные инвестиционные зоны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.invest.gov.tr/ru-RU/investmentguide/investorguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx>.
16. Індустріальні парки / Державне агентство з інвестицій та розвитку національних проєктів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/project/%D1%96ndustrialni-parki-ukraini>.

УДК 330.356

Теоретично-емпіричні дослідження взаємодії інфляції та економічного зростання

Понедільчук Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та історії
Білоцерківського національного аграрного університету

У статті проведений теоретичний і емпіричний аналіз впливу інфляції на економічне зростання. Систематизовані основні теоретичні підходи до зазначеної проблематики як вітчизняних, так і закордонних вчених. Встановлені межі впливу інфляції на економічне зростання України, а також визначений інфляційний коридор, дотримуючись якого, економіка може досягнути максимальних значень ВВП.

Ключові слова: економічне зростання, інфляція, ВВП, інфляційний коридор, коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації.

Понедельчук Т.В. ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье проведен теоретический и эмпирический анализ влияния инфляции на экономический рост. Систематизированы основные теоретические подходы к указанной проблематике как отечественных, так и зарубежных ученых. Установлены границы влияния инфляции на экономический рост Украины, а также определен инфляционный коридор, соблюдая рамки которого, экономика может достичь максимальных значений ВВП.

Ключевые слова: экономический рост, инфляция, ВВП, инфляционный коридор, коэффициент корреляции, коэффициент детерминации.

Ponedelchuk T.V. THEORETICAL AND EMPIRICAL STUDIES OF INTERACTION BETWEEN INFLATION AND ECONOMIC GROWTH

The article contains theoretical and empirical analysis of the impact of inflation on economic growth. The main theoretical approaches of domestic and foreign scientists to the given subject were systematized. The limits of the impact of inflation on Ukraine's economic growth have been established, and an inflationary corridor has been defined, observing the framework of which the economy can achieve maximum GDP.

Keywords: economic growth, inflation, GDP, inflationary corridor, coefficient of correlation, coefficient of determination.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В основі розроблення сучасної стратегії соціально-економічного розвитку України лежить формування інноваційної моделі розвитку економіки. Це пов'язано з тим, що інноваційна модель розвитку забезпечує перехід до нового технологічного способу виробництва, а це створює умови для формування конкурентоспроможного виробництва та значного підвищення темпів економічного зростання. При цьому економічне зростання є узагальнюючим критерієм результативності функціонування всього національного господарського комплексу. Поряд із забезпеченням високого рівня зайнятості, зниженням високого рівня інфляції, досягненням зовнішньоекономічної збалансованості та підвищенням рівня життя населення економічне зростання постає як найважливіше завдання макроекономічної політики держави.

Високий рівень інфляції знецінює реальні доходи населення, його заощадження, поро-

джує суспільну нестабільність і негативно впливає на підприємницьку активність у реальному секторі економіки. Така інфляція зменшує стимули до інвестиційної та виробничої діяльності, призводить до перерозподілу капіталів на користь спекулятивної діяльності. У підсумку економіка країни може перейти до гіперінфляції й економічної кризи. Тому дослідження впливу інфляції на економічне зростання має велике значення для розробки загальної стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рівень наукового опрацювання різних сторін процесу дослідження впливу інфляції на економічну активність характеризується значною кількістю опублікованих наукових праць. Теоретичні засади щодо окремих аспектів економічного зростання та його факторів, впливу інфляції на економічне зростання досліджувалися видатними економістами, а саме

А. Смітом, Д. Локком, Р. Кантільоном, Дж. Міллем, Дж. Кейнсом, Дж.К. Гелбрейтом, М. Фрідменом, Й. Шумпетером, Р. Солоу.

Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили і вітчизняні економісти, такі як, зокрема, А. Алексєєв, В. Геєць, А. Гальчинський, А. Даниленко, Я. Жаліло, О. Мельник, П. Нікіфоров, І. Розгон, В. Савченко, С. Черниченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до проблеми впливу інфляції на економічне зростання, переважає фрагментарне висвітлення окремих його аспектів. Недостатність розробки питань, пов'язаних із визначенням характеру взаємозв'язку зазначених категорій, в умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки визначили вибір теми дослідження та її актуальність.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення теоретико-методологічних основ взаємозв'язку економічного зростання та інфляції, а також розробка на цій основі практичних рекомендацій, які б дали змогу забезпечити оптимальне співвідношення між економічним зростанням та інфляцією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність та різноманітність взаємодії інфляції та економічного зростання зумовлені багатofакторністю інфляційного процесу та структурною складністю економічного зростання. У зарубіжній та вітчизняній літературі виділяють велику кількість чинників, які тією чи іншою мірою впливають на збільшення або зменшення темпів економічного зростання. Через це думки економістів щодо взаємозв'язку інфляції та економічного зростання неоднозначні. Водночас їх можна структурувати за двома напрямками: 1) існу-

вання прямої залежності у короткостроковому періоді; 2) існування оберненої у довгостроковому або відсутність зв'язку взагалі.

Так, Р. Корманді і П. Мегір дослідили вплив інфляції на економічне зростання на прикладі 47 типових країн за період 1950–1977 рр. У цих дослідженнях було обґрунтовано, що збільшення інфляції на 1% скорочує економічне зростання на 0,57% [1, с. 141–163].

С. Фішер [2] у дослідженні економічних показників країн Африки, Азії, Латинської Америки у 1960–1990 рр. з використанням 351 спостереження та методів панельного аналізу й найменших квадратів отримав такі результати (табл. 1).

Результати аналізу (табл. 1) свідчать про негативний вплив інфляції і бюджетного дефіциту на економічне зростання. За дослідженням С. Фішера, інфляція статистично вагомо негативно впливає на темп змін ВВП, інвестиції і продуктивність праці; бюджетні дефіцити скорочують як накопичення капіталу, так і темпи зростання продуктивності. Так, учений стверджує, що збільшення інфляції на 10 в. п. спричинятиме зниження темпів економічного зростання на 0,4 в. п [2].

Використовуючи дані 21 країни, що охоплюють період з 1961 по 1987 рр., Д. Грімес знайшов позитивне взаємовідношення між інфляцією та економічним зростанням для короткострокового періоду і негативний взаємозв'язок між цими явищами для довгострокового періоду.

У своєму дослідженні, що охоплює 12 латиноамериканських країн між 1950 і 1985 роками, Де Грегоріо визначив негативний взаємозв'язок між інфляцією та економічним зростанням.

Р. Барро досліджує зв'язок між зростанням інфляції та економічним зростанням, використовуючи фактичний матеріал 100 країн, як

Таблиця 1
Результати аналізу впливу інфляції на економічне зростання у країнах Африки, Азії та Латинської Америки (1960–1990 рр.)

| Змінна | Значення коефіцієнта | t-статистика | Значення коефіцієнта | Стандартне відхилення |
|-----------------------------------|----------------------|--------------|----------------------|-----------------------|
| Темп інфляції | -0,026 | -1,34 | -0,039 | -4,65 |
| Частка бюджетного профіциту у ВВП | 0,277 | 3,36 | 0,228 | 4,49 |
| Зміна умов торгівлі | -0,04 | -0,2 | 0,043 | 2,71 |
| Log (1 + Премія за валютний курс) | -0,041 | -3,32 | -0,017 | -2,76 |
| R2 | – | | – | |
| Кількість спостережень | 22 | | 351 | |

Джерело: [2]

Таблиця 2

**Результат аналізу впливу інфляції на економічне зростання
за даними 100 країн (1960–1990 рр.)**

| Змінна | Значення коефіцієнта | Стандартне відхилення |
|--|-----------------------------|------------------------------|
| log (ВВП на початку десятиліття) | -0,025 | 0,0031 |
| Освіта | 0,0116 | 0,0024 |
| log (середня очікувана тривалість життя) | 0,421 | 0,0137 |
| log (ВВП на початку десятиліття)*Освіта | -0,0057 | 0,0016 |
| log (рівень народжуваності) | -0,0166 | 0,053 |
| Частка держвитрат у ВВП | -0,138 | 0,026 |
| Індекс виконання законів | 0,031 | 0,0053 |
| Темп зростання умов торгівлі | 0,137 | 0,03 |
| Індекс рівня демократії | 0,091 | 0,026 |
| Квадрат індексу рівня демократії | -0,088 | 0,023 |
| Темп інфляції | -0,0293 | 0,0043 |
| R2 | 0,56; 0,51; 0,50 | |
| Кількість спостережень | 80; 87; 84 | |

Джерело: [3]

розвинутих, так і тих, що розвиваються, з 1960 по 1990 рр. Використовуючи трикроковий метод найменших квадратів та метод інструментальних змінних (у ролі інструментальних змінних використовувалися лагові значення), вчений оцінив моделі для різноманітних діапазонів інфляції: нижче 15%, від 15% до 40% та вище 40% (табл. 2).

Висновки Р. Барро за цим масивом емпіричних даних (табл. 2) свідчать про те, що існує статистично підтверджений негативний зв'язок між інфляцією та економічним зростанням. Цей ефект виявляється за значення темпів інфляції від 15% в рік та вище і є, за твердженням Р. Барро, статистично значущим. Так, за збільшення середньорічних показників інфляції на 10 відсотків на рік темпи приросту реального валового продукту на душу населення скорочуються на 0,6 відсоткових пункти, поки темпи інфляції не досягнуть 40%, і на 0,3 відсоткових пункти в подальшому. Для темпів інфляції нижче 15% на рік вагомий статистичний зв'язок між досліджуваними категоріями вченим не було виявлено.

Отже, аналіз емпіричних даних, проведених Р. Барро, свідчить про те, що вплив інфляції на економічне зростання є негативним, якщо певна кількість соціальних показників залишається незмінною (наприклад, коефіцієнт народжуваності, рівень освіти у країні тощо (табл. 2)) [3].

М. Бруно і В. Істерлі розглядають чинники економічного зростання, використовуючи

щорічні індекси інфляції 26 країн, які пережили інфляційну кризу в період з 1961 по 1992 рр. У їхньому емпіричному аналізі рівень інфляції у 40 відсотків і вище розглядається як пороговий рівень для початку інфляційної кризи. Вони вважають непереконаливим і несуттєвим зв'язок між інфляцією та економічним зростанням, якщо інфляція не досягла цього порогу. Крім того, їхній аналіз емпіричного матеріалу свідчить про те, що існує тимчасовий негативний взаємозв'язок між інфляцією й економічним зростанням поза межами кризового порогу. Достовірність емпіричних досліджень підтверджена ними і за допомогою контролю за іншими чинниками, серед яких слід назвати інші суспільні потрясіння (торгові та політичні кризи, війни тощо).

Нарешті, вони стверджують, що країни досягають докризових темпів економічного зростання, скорочуючи темпи інфляції. При цьому постійних збитків економічного зростання немає завдяки закінченню періоду кризових потрясінь [4].

М. Сарел для дослідження впливу інфляції на економічне зростання використовує дані 87 країн за 1970–1990 рр., використовуючи середні показники за п'ять років (по кожній країні 4 спостереження, загальна кількість становить 348) (табл. 3).

Однією з особливостей проведеного дослідження було те, що усім спостереженням з від'ємними значеннями інфляції вченим було штучно присвоєно значення 0,1. Також

**Результати аналізу впливу інфляції на економічне зростання
за даними 87 країн (1970–1990 рр.)**

| Змінна | Значення коефіцієнта | t-статистика |
|---|-----------------------------|---------------------|
| Константа | 0,551 | 7,81 |
| log (ВВП на душу населення на початок періоду) | -0,067 | -7,39 |
| Темп зростання населення | -0,516 | -1,44 |
| Частка держвитрат у ВВП | -0,000936 | -1,38 |
| Темп зростання умов торгівлі | 0,0853 | 3,37 |
| log (темп інфляції) | 0,00277 | 0,964 |
| $d^*(\log(\text{темпи інфляції}) - \log(0,08))$, $d=1$, якщо темпи інфляції $> 0,08$, 0 – інш. | -0,0276 | -5,38 |
| R2 | 0,49 | |
| Кількість спостережень | 348 | |

Джерело: [5]

для інфляції використовувалися логарифми, оскільки М. Сарел вважав, що нечисленні спостереження з високими темпами інфляції можуть сильно впливати на кінцеві результати дослідження.

Проведений аналіз дав змогу М. Сарелу стверджувати, що темпи інфляції були дещо меншими в більшості країн до 1970-х рр., а після цього почали підвищуватися. Тому, на думку вченого, велика кількість наукових досліджень, проведених до 1970 р., показує, що існує позитивний зв'язок між інфляцією і економічним зростанням, а також негативний зв'язок між ними після 1970 р. завдяки різкому зростанню темпів інфляції. Крім того, М. Сарелом встановлено (табл. 3), що лише інфляція вище 8% негативно впливає на економічне зростання, якщо ж вона нижче 8%, вплив статистично не значимий. Якщо ж у модель включаються інвестиції, як стверджує вчений, то інфляція зберігає свою значимість, що певною мірою свідчить про вплив інфляції на темпи економічного зростання не тільки через інвестиції, але й через інші чинники [5].

О. Сведан досліджував взаємозв'язок між інфляцією й економічним зростанням для Йорданської економіки протягом періоду між 1970 та 2003 рр. Основне питання, яке його цікавило таке: «Чи існує взаємозв'язок між інфляцією й економічним зростанням?». Він виявляє, що цей взаємозв'язок тяжіє до того, щоб бути позитивним. Це відбувається, коли рівень інфляції не перевищує 2%. У разі, коли мало місце перевищення цього порогового рівня інфляції (2%), вплив на економічне зростання ставав негативним [6, с. 41–66].

Економіст Я. Мубарік у своєму дослідженні аналізував економіку Пакистану, використовуючи щорічні статистичні дані за період

з 1973 по 2000 рр. (27 спостережень). Його мета полягала у тому, щоб встановити критичну точку впливу інфляції на економічне зростання. Для її досягнення він використовує метод найменших квадратів, а також мінімізацію суми квадратів залишків.

Оцінка Я. Мубаріком порогової моделі вказує на те, що темпи інфляції понад 9% є небезпечними для економіки Пакистану. Це свідчить про те, що темпи інфляції, нижчі 9-відсоткового рівня, є сприятливими для економічного зростання. Більш того, аналіз «чутливості», використаний для перевірки надійності порогової моделі, підтверджує критичний рівень інфляції у 9% для економіки Пакистану [7, с. 35–44].

Подібні за висновками і дослідження українських вчених. Так, В. Ющенко та В. Лисицький провели статистичний аналіз взаємозалежності темпів зміни ВВП від дефлятора ВВП за досить тривалий період (1969–1992 рр.). Їхній аналіз показав, що «зниження темпів зростання реального ВВП відбувається за умови зростання дефлятора ВВП». Також вони звернули увагу на доцільність запровадження «політики обмеження інфляції» [8].

Професор В. Шевчук у своїй науковій праці [9] запропонував теоретичне пояснення впливу грошової маси, обмінного курсу і сальдо бюджету на динаміку доходів (ВВП і промислового виробництва) та інфляції, застосовуючи оцінки з рекурсивними коефіцієнтами (фільтр Кальмана).

Оцінка взаємозалежності динаміки цін і економічного зростання за умови врахування низки немонетарних чинників (індекс промислового виробництва країн-торговельних партнерів, сальдо бюджету (% від ВВП), світові ціни на сиру нафту), показує, що лагове зна-

чення інфляції перешкоджає зростанню ВВП і промислового виробництва, а також зростанню продукції машинобудування. Отримані рекурсивні коефіцієнти досить стійкі, що не дає змогу говорити про зміну рестрикційного впливу інфляції залежно від її рівня. Водночас дослідження показало, що інфляція виглядає нейтральною щодо виробництва у металургії, а із середини 2002 р. навіть досить контрастно, з'являються ознаки стимулюючого впливу. В решті випадків зміна специфікації рекурсивної моделі практично не змінює характеру рестрикційного впливу інфляції на економічне зростання. Цілком передбачуваним є те, що сприятливим для динаміки індексу ВВП, індексу промислового виробництва загалом та виробництва в машинобудуванні і металургії зокрема виявилось поживлення виробництва у країнах-торговельних партнерах. У цій роботі також зазначається, що на динаміку ВВП негативно впливає підвищення світової ціни на нафту (з лагом у два квартали).

В. Шевчук також відзначає досить цікавий факт: підвищення світової ціни на метал поживляє виробництво в українському машинобудуванні, але не впливає на вітчизняну металургію.

Водночас інші вітчизняні економісти вказують на можливості прискорення економічного розвитку за умови паралельного розвитку інфляційних процесів. На підтвердження цього В. Геєць, зазначає, що «існують механізми, використання яких робить можливим економічне зростання як в умовах низької, так і порівняно високої і навіть досить високої інфляції» [10, с. 210].

Отже, з вищесказаного стає зрозумілим, що серед економістів немає єдності в поглядах на однозначний характер залежності між економічним зростанням та інфляцією. Непоодинокими є твердження про те, що інфляція – це зло, яке необхідно викоринювати усіма можливими засобами. Але водночас існують міркування стосовно того, що оздоровлення економіки можна здійснювати грошовими ін'єкціями. Класична ж характеристика соціально-економічних наслідків інфляції засвідчує, що саме помірні розміри інфляції не створюють суттєвих труднощів, а, навпаки, сприяють поживленню економіки. Дж.М. Кейнс щодо цього писав, що періоди зростання цін підігривають підприємницький дух, хоча він чудово розумів і всю обмеженість можливостей інфляційного стимулювання економіки.

Негативні, а інколи катастрофічні наслідки гіперінфляції, безумовно, переважають можливі позитивні моменти. Подібне трактування можна вважати традиційним та загальноприйнятним. Немає такої теоретичної концепції, яка б відкидала несприятливий вплив великої інфляції на економічний розвиток. Логічним щодо цього є висновок, що подолання великої інфляції має за інших рівних умов слугувати важливою передумовою досягнення стійкого економічного зростання. Але потрібно брати до уваги і той факт, що між темпами інфляції та економічного зростання в короткостроковому періоді існує взаємозалежність, тобто інфляція сама перебуває під впливом економічного зростання [11, с. 68–70].

Підтвердженням цієї залежності є ситуація, коли економічна система виходить за граничні можливості зростання природного обсягу

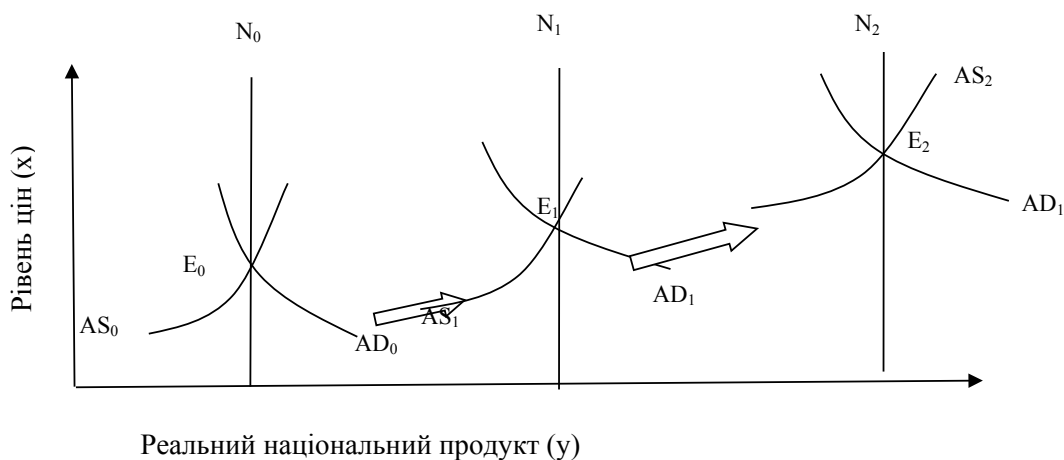


Рис. 1. Економічне зростання, яке супроводжується інфляцією

Джерело: [12]

виробництва, результатом чого є економічне зростання, яке супроводжується інфляцією. Так, на рис. 1 зображено економічне зростання, яке супроводжується інфляцією.

У цьому випадку зростання природного рівня реального обсягу виробництва стає можливим через зміщення кривої сукупного попиту (AD_0) на довгостроковому часовому інтервалі праворуч (до AD_1). Одночасно із кривою сукупного попиту на довгостроковому часовому інтервалі рухається і крива сукупної пропозиції. Але за відповідного зростання реального природного рівня виробництва (від AS_0 до AS_1) державна економічна політика прагне силоміць підняти сукупний попит на ще вищий рівень. Таким чином, економічна рівновага з точки E_0 переміщується у точку E_1 , як наслідок, фактичний рівень реального обсягу виробництва переміщується далі, ніж його природний рівень. За таких умов підприємства використовують свої резервні потужності, а норма безробіття падає нижче від природного рівня.

Переміщуючись із точки E_0 в точку E_1 , економічна система переживає помірну інфляцію, викликану попитом. Така інфляція стимулює зростання обсягу виробництва до досягнення рівня повного використання хоча б одного з виробничих ресурсів (зазвичай говорять про досягнення повної зайнятості). У наступному періоді, якщо очікується, що рівень цін на фактори виробництва зростатиме згідно з темпами інфляції у попередній період, інфляційні очікування обов'язково будуть переміщувати криву сукупної пропозиції вгору, а зростання природного рівня реального обсягу виробництва одночасно переміщує криві сукупної пропозиції як у короткостроковому, так і в довгостроковому часових інтервалах ще далі праворуч (від AS_1 до AS_2). Таким чином, для утримання реального обсягу виробництва вище його природного рівня доведеться перемістити криву сукупного попиту з положення AD_1 у положення AD_2 . Під час переходу економічної системи з точки E_1 в точку E_2 обсяг виробництва залишається вищим від свого природного рівня на таку саму величину. Це перешкоджає подальшому зниженню рівня безробіття, а рівень цін підвищиться значно більше, ніж у процесі переходу економічної системи з E_0 у E_1 .

Зі сказаного вище випливає, що в короткостроковому періоді дії, які спричиняють зростання сукупного попиту понад можливості зростання реального рівня виробництва, можуть пришвидшити темп зростання реаль-

ного обсягу виробництва і зменшити рівень безробіття. Цей ефект досягається за рахунок помірної інфляції, викликані попитом. Таким чином, для дослідження збільшення обсягу виробництва за нижчого рівня безробіття суспільство змушене миритися з вищими цінами. В цьому і виявляється прямий зв'язок інфляції й економічного зростання у короткостроковому періоді.

Однак подальший розвиток подій не буде настільки позитивним, адже інфляційні очікування стануть вносити свої корективи: робітники очікуватимуть подальшого зростання цін на товари, а підприємства – на виробничі ресурси. Відповідно, сукупний попит повинен зростати швидше, щоб запобігти зниженню реального обсягу виробництва до природного рівня і збільшенню норми безробіття до природного значення. Темпи зростання реального обсягу виробництва сповільняться, а темпи інфляції збільшаться [12]. Тому зв'язок між інфляцією і темпами зростання ВВП у довгостроковому періоді втрачається.

Для підтвердження вищесказаного нами були проведені емпіричні дослідження впливу інфляції на економічне зростання на прикладі економіки України 1990–2014 рр. Проведений аналіз, а також дані, отримані під час моделювання закономірностей впливу інфляції на економічне зростання, як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах відбивають основні тенденції розвитку економіки України. Засвідчено, що у довгостроковому періоді практично відсутній зв'язок між інфляцією та економічним зростанням (коефіцієнт кореляції становить $-0,36\%$), що підтверджує теорію Фрідмена та монетаристів загалом. Проте особливістю вітчизняної економіки є те, що цей зв'язок збільшується в декілька разів (з $-0,36\%$ до $-0,6\%$) з присутністю часового лагу в 1 рік, стаючи статистично значущим, від'ємне значення коефіцієнта кореляції свідчить про те, що він обернений.

Що стосується короткострокових періодів, то досліджуваний зв'язок є значно тіснішим і статистично значущішим, що, з одного боку, підтверджує думку Дж. Кейнса щодо існування прямого зв'язку між інфляцією та економічним зростанням у короткостроковому періоді, проте в умовах вітчизняної економіки цей зв'язок є як прямим, так і оберненим. Це можна пояснити тим, що в умовах вітчизняної економіки на рівень інфляції мають вплив як монетарні, так і немонетарні чинники, які не дають змогу чітко визначити домінування інфляції попиту чи витрат, що

приводить до неоднозначних висновків щодо напряму взаємозв'язку між досліджуваними категоріями.

Аналіз етапів розвитку економіки України дав змогу встановити, що інфляція має позитивний вплив на динаміку ВВП у інтервалах з 0,72% до 1,8% та з 3,5% до 5,5%. Але в цьому випадку інфляційним коридором варто вважати другий інтервал, з 3,5% до 5,5%, адже тут ВВП набуватиме свого максимального значення, а саме 14–15%.

Висновки з цього дослідження. Отже, незважаючи на те, що в науковому світі немає єдиної думки про взаємозв'язок між інфляцією та економічним зростанням, ні в кого не викликає сумніву той факт, що інфляція, яка виходить за граничну межу, завдає суспільству значних втрат. Перерозподільні впливи інфляції залежать насамперед від того, яким є її поточний рівень, а саме помірним, галопуючим або ж гіперінфляційним. Також досить багато залежить від того, яким є характер інфляції, а саме передбачувана вона чи ні, збалансована чи незбалансована.

Отже, якщо за передбачуваної інфляції власники доходів можуть ужити певних заходів для нейтралізації негативних наслідків, які в будь-якому випадку відіб'ються на їхніх доходах, то за непередбачуваної інфляції перерозподіл відбуватиметься таким чином: доходи тих, хто отримують фіксовані номінальні надходження, будуть перерозподіляються до інших груп населення. До таких доходів можна віднести заробітну плату, допомогу по безробіттю, пенсії, стипендії. Особливо негативно впливає інфляція на працівників

державного сектору, людей похилого віку, що нерідко живуть за рахунок власних заощаджень.

Також доходи між боржниками і кредиторами перерозподіляються через появу неочікуваної інфляції. Зокрема, непередбачувана інфляція приносить вигоду позичальникам за рахунок кредиторів. Уряд, який нагромадив значний державний борг, також виграє від інфляції, оскільки інфляція дає можливість сплачувати державні борги грошима, що мають меншу купівельну спроможність, ніж запозичені. Зазначимо, що у період інфляції зі зростанням номінального національного доходу зростають і податкові надходження, а це дає змогу уряду зменшувати дефіцит бюджету держави.

Неочікувана інфляція негативно позначається на реальній вартості заощаджень, оскільки зменшується реальна вартість готівки й банківських вкладів тощо. Кожен новий неочікуваний стрибок цін скорочує кількість благ, які можуть придбати ті, хто здійснював заощадження. Зазвичай в таких умовах найменших збитків зазнають ті, хто вкладає заощадження у нерухоме майно, а також у золото, коштовності тощо.

Водночас зазначимо, що на ефективність функціонування національної економіки негативно впливає зростання загального рівня цін, оскільки відносні ціни зростають різними темпами. Це явище отримало назву незбалансованої інфляції, яка веде до нераціонального розподілу ресурсів. Чим вищі темпи інфляції, тим нижча ефективність економіки, а це породжує диспропорційність її розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Kormendi R. Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence / R. Kormendi, P. Meguire // *Journal of Monetary Economics*. – 1985. – Vol. 16. – № 2. – P. 141–163.
2. Fischer S. The role of macroeconomic factors in growth / S. Fischer // *National Bureau of Economic Research (NBER)*. – 1993. – № 4565. – P. 45–66.
3. Barro R.J. Inflation and Economic Growth / R.J. Barro // *National Bureau of Economic Research (NBER)*. – 1995. – October. – № 5326. – 36 p.
4. Bruno M. Inflation Crises and Long-Run Growth / M. Bruno, W. Easterly // *World Bank Policy Research*. – 1998. – № 1517. – P. 3–26.
5. Sarel M. Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth / M. Sarel // *International Monetary Fund*. – 1996. – May. – P. 199–215.
6. Sweidan O.D. Does Inflation Harm Economic Growth in Jordan? An Econometric Analysis for the Period 1970–2000 / O.D. Sweidan // *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*. – 2004. – Vol. 1–2. – P. 41–66.
7. Mubarik Y.A. Inflation and Growth: An Estimate of the Threshold Level of Inflation in Pakistan / Y.A. Mubarik // *State Bank of Pakistan – Research Bulletin*. – 2005. – Vol. 1. – № 1–2. – P. 35–44.
8. Ющенко В. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні / В. Ющенко, В. Лисицький. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Скарби, 2000. – 336 с.

9. Шинкарук Л. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні : [монографія] / Л. Шинкарук. – К., 2006. – 393 с.
10. Гальчицький А. Теорія грошей : [навч. посіб.] / А. Гальчицький. – К. : Основи, 1998. – 415 с.
11. Нікіфоров П. Дилема «інфляція – економічне зростання»: взаємозв'язок теорії та практики / П. Нікіфоров // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економічні науки». – 2003. – № 64–65. – С. 68–70.
12. Долан Э.Дж. Макроэкономика / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей ; пер. с англ. – СПб. : Литера плюс, 1994. – 402 с.

УДК 330.131.7

Глобальні виклики ХХІ століття: тенденції та ризики в умовах інформаційної економіки

Тулуб О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

У статті розглядаються глобальні ризики світового простору, спричинені Четвертою промисловою революцією, та тенденції, що їм сприяють. Встановлено, що основними ризиками останнього десятиліття є ризики економічної, геополітичної та соціальної сфери, при цьому обертів набувають технологічні ризики. Побудовано карту впливу світових тенденцій на глобальні ризики, яка відображає їх залежність та спрямованість. Простежено за останнє десятиліття тенденцію залежності ризиків з позиції ймовірності та з позиції впливу. Розкрито основні ризики для економічної сфери України, що спричинені наближенням першої хвилі Четвертої промислової революції.

Ключові слова: глобальні ризики, загрози, міждержавні конфлікти, кібератаки, фінансова криза, незаконна торгівля.

Tulub E.M. GLOBAL CHALLENGES OF THE XXI CENTURY: TRENDS AND RISKS IN THE INFORMATION ECONOMY

В статті розглядаються глобальні ризики мирового пространства, вызванные Четвертой промышленной революцией, и тенденции, им способствующие. Установлено, что основными рисками последнего десятилетия стали риски экономической, геополитической и социальной сферы, при этом оборотов набирают технологические риски. Построена карта влияния мировых тенденций на глобальные риски, которая отражает их зависимость и направленность. Прослежена за последнее десятилетие тенденция зависимости рисков с точки зрения вероятности и с точки зрения влияния. Раскрыты основные риски для экономической сферы Украины, вызванные приближением первой волны Четвертой промышленной революции.

Ключевые слова: глобальные риски, угрозы, межгосударственные конфликты, кибератаки, финансовый кризис, незаконная торговля.

Tulub O.M. GLOBAL CHALLENGES OF THE XXI CENTURY: TRENDS AND RISKS IN THE INFORMATION ECONOMY

The article deals with the global world space risks arising from the Fourth Industrial Revolution and trends, promoting them. It was established that the main risks of the last decade have become risks of economic, geopolitical and social services, while gaining speed technological risks. Built map of the world trends in the global risks that reflects their relationship and orientation. We trace the trend over the past decade according to the risks in terms of probability, and in terms of impact. It outlines the main risks to the economic sphere of Ukraine, due to the approach of the first wave of the Fourth Industrial Revolution.

Keywords: global risks, threats, interstate conflicts, cyberattacks, financial crisis, illegal trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кожне підприємство реалізує свою діяльність у мінливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Небезпека господарської діяльності характеризується правовою або неправовою спрямованістю та факторами сфери самої діяльності як комерційна, підприємницька, інвестиційна, банківська тощо. Прагнення стану безпеки характерне для будь-якого господарюючого суб'єкта. Економічна практика вже має конкретні методи та механізми вирішення цієї проблеми, однак нові умови господарювання, які диктує ринок, вимагають нових методів та механізмів,

заснованих на принципах Четвертої промислової революції (ЧПР).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань глобальних ризиків приділено досить багато уваги у сучасній науці. На фундаментальному рівні і на рівні практичної реалізації питання ідентифікації, систематизації глобальних ризиків, їх кількісної оцінки та управління ними є предметом дослідження багатьох наук. Вивченню глобальних тенденцій присвячені праці вітчизняних авторів – Белікової Н.В. [1], Кизима М.О. [2], Кулішова В.В. [3], Линенко А.В. [4], Петрушевої В.В. [5], Петкової Л.О. [6], Ткаченко Н.В.

[7] та багатьох інших. Однак масштабного характеру за останні роки набуває проблема готовності та адаптації економіки України до реалізації глобальних тенденцій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Швидкоплинність часу, що породжує виникнення низки нових як глобальних, так і регіональних ризиків зумовлює необхідність дослідження світових тенденцій як джерела деструктивних факторів для фінансово-економічного сектору України.

Мета статі (постановка завдання). Метою статті є визначення впливу глобальних ризиків, світових тенденцій та їх масштабів на фінансово-економічну сферу України, аналіз основних глобальних ризиків за даними Всесвітнього економічного форуму у Давосі та їх впливу на глобальний та регіональний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Клаусом Швабом, засновником Всесвітнього Економічного Форуму (ВЕФ), світ стоїть на порозі переходу від Третьої промислової революції, що привнесла до індустріальної сфери використання інформаційних технологій у автоматизованому виробництві, до так званої «Industrie 4.0». Вперше про ЧПР стало відомо у квітні 2011 року на Ганноверському ярмарку.

Напередодні ВЕФ 2016 року, що відбувся у швейцарському Давосі 20–23 січня, Клаус Шваб презентував свою книгу «Четверта промислова революція» [8]. Як зазначає автор, головним трендом на майбутні 30 років стануть нові технології штучного інтелекту, інтернету речей, робототехніки, автономних транспортних засобів, біотехнології та ін. Шваб описує небезпеки, пов'язані з новітніми технологіями майбутнього, такі як нерівний поділ результатів діяльності, дивідендів від технологічних винаходів, ерозія глобального управління, загроза масового безробіття, потенціал зловживання робототехнікою, генною інженерією та кібер-зброєю, порушення роботи більшості усталених виробництв.

Хвиля ЧПР не омине й Україну, це передусім інтернет-платформи, медіа, агенти роздрібною торгівлі і, звісно, великі компанії. Особливо це стосуватиметься великих підприємств, що займаються технологічним виробництвом, використовують новітні технології, чії акції котируються на світових фондових біржах. Компанії, що бажають залишитись на ринку та не хочуть бути знищені Четвертою промисловою революцією, мають швидко адаптуватись до нових умов. Тим компаніям,

що вже сьогодні мають фінансові труднощі, ЧПР дає можливість отримання доступу до цифрових мереж задля підвищення ефективності роботи, прискорення персоналізації товарів та послуг та ін.

Поряд з усіма перевагами кіберфізичної системи, інтернету речей, інтернету послуг виникає низка досить складних процесів переходу від однієї площини господарювання до іншої. Як і будь-який складний процес, ЧПР несе із собою для господарюючих суб'єктів низку небезпек, ризиків та загроз. Отже, постає питання підготовки, адаптації, розроблення механізмів реалізації заходів безпеки від неминучих ринкових перетворень.

У межах системи економічної безпеки, що покликана захистити компанію від зовнішніх та внутрішніх загроз і ризиків, надійно зберегти та ефективно використати її фінансовий і матеріальний потенціал, створити умови для успішної діяльності та досягнення цілей, виникає потреба координування її роботи у бік ризик-орієнтованого підходу. Така декомпозиція дасть змогу зберегти, примножити та адаптуватись до нових реалій ринку.

У сьогоднішньому сповненому ризиків середовищі у дослідженні системи економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання на перший план виходять дестабілізуючі фактори. Адже саме вони є основним і об'єктом, і процесом, а деколи – і результатом одночасно.

За останнє десятиліття глобальні ризики, ризики регіонального характеру, ризики господарських структур, організацій тощо набирають обертів. Щорічно з'являються нові загрози, нові виклики економіці, бізнесу, що потребують безупинного процесу адаптації до нових реалій, пошуку можливостей та шляхів подолання. Усе це – початок глобальних економічних перетворень, що поступово насуваються на Україну. Так, ще з 2014 року триває російсько-українська кібервійна [9], що проявляється в атаках на інформаційні системи приватних підприємств та державні установи. Понад 10 років українська промисловість функціонує в умовах фінансової кризи, дефляції, стрибків цін на енергоносії (в останні роки – міждержавного конфлікту) та ін. Усе це є свідченням неминучості впливу світових тенденцій на економічний стан, потенціал та можливості країни як невід'ємної частини світового простору.

Ця тенденція була знову підтверджена аналітичними даними за результатами ВЕФ у Давосі у 2017 році. Згідно з Global Risks Report

2017 [10] за оцінкою міжнародних експертів визначені 30 глобальних ризиків, а також 13 тенденцій, що можуть посилити їх або змінити їхнє співвідношення, що відображено на рис. 1. Складники цих ризиків порівняно з минулорічним звітом, де було оголошено про ЧПР, майже не змінилися. Єдине, що було привнесено, – це новий ризик «неефективності регіонального та глобального управління», який визначено як нездатність регіональних та глобальних структур вирішувати економічні, геополітичні та екологічні проблеми.

Найбільшими глобальними ризиками визнано природні (зміна клімату, водні катастрофи та ін.). Для України вплив природних глобальних ризиків не є досить відчутним через вдале географічне положення. Отже, суттєвих дестабілізаторів природного характеру для економічної сфери в Україні не простежується. На другому місці знаходяться геополітичні ризики, серед яких – великі терористичні акти, міждержавні конфлікти та нездатність ефективного управління. Геополітичну напругу підтримує і неефективність державної влади. Ризики конфліктів посилюються технологічними нововведеннями, такими як штучний інтелект, робототехніка, прискорення гонки озброєнь. При цьому варто відзначити певну інертність інституцій, відповідальних за забезпечення глобальної безпеки.

Згідно зі звітом ВЕФ [10] на третьому місці знаходяться технологічні ризики, такі як викрадення персональних даних або махінації з ними та масштабні кібератаки. Останній вид ризику є найбільш вірогідним технологічним ризиком майбутнього десятиліття. Деструктивний вплив технологій на невиробничі галузі економіки буде невпинно посилюватись через стрімкий розвиток робототехніки, сенсорів та «машинного навчання», витісняючи людську працю зі сфери послуг.

Соціальні та економічні ризики також увійшли до десяти глобальних ризиків майбутнього – масштабна примусова міграція та незаконна торгівля, включаючи відмивання грошей та контрабандні операції. До незаконної торгівлі як глобального ризику належать такі протиправні дії, як незаконний рух фінансових ресурсів, виробництво та розповсюдження контрафактної продукції, ухилення від податків, організована злочинність. Усе це є факторами, що підривають економічну, соціальну, регіональну та міжнародну взаємодію та ріст світової економіки. Світові тенденції, зазначені експертами ВЕФ, стануть каталі-

заторами глобальних ризиків чи спричинять зміну їх співвідношення.

Найбільші п'ять глобальних ризиків з позиції ймовірності та з позиції впливу ілюструють глобальну світову тенденцію за останні 10 років, що відображено у табл. 1 та табл. 2. Глобальні ризики не можуть бути строго порівняні, оскільки певні з них із часом розвивались, трансформувались, знаходили своє відображення в іншій галузі, набували іншого значення. Слабкість відновлення економіки після глобальної фінансової кризи пояснюється економічним спадом у багатьох країнах, небажанням бути частиною глобалізації та ін. Через це в економічній сфері з'явилася низка нових ризиків.

Розглядаючи глобальні ризики з позиції ймовірності, варто зазначити, що кожного року їх структура та значення досить вагомо змінюється. Лише за останній рік до п'ятірки основних ризиків увійшли «масові інциденти шахрайства та крадіжок даних» та зник ризик «міждержавного конфлікту з регіональними наслідками». У глобальному масштабі останній ризик дійсно є менш вірогідним за прогнозом на 2017 рік, однак для України це все ж залишається геополітичним питанням номер один, що є досить вагомим деструктивним чинником для економіки України.

Позитивною тенденцією є те, що за останні 4 роки кібератаки стають менш ймовірними, однак, як свідчать статистичні дані, для України цей ризик лише набирає обертів.

Починаючи з 2014 року йде російсько-українська кібервійна. Перші атаки на інформаційні системи приватних підприємств та державні установи України фіксували ще під час масових протестів у 2013 році [9]. Російсько-українська кібервійна стала першим конфліктом у кіберпросторі, коли була здійснена успішна атака на енергосистему із виведенням її з ладу. Мали місце атаки проти інформаційної системи «Вибори» під час виборів Президента, численні атаки на відмову обслуговування, діфейси, кібершпигунство тощо.

Так, у грудні 2015 року була здійснена кібератака на енергетичні компанії України. Найбільше постраждали споживачі «Прикарпаттяобленерго»: було вимкнено близько 30 підстанцій, близько 230 тисяч мешканців залишались без світла протягом однієї-шести годин. Атака відбувалась із використанням троянської програми BlackEnergy. Водночас синхронних атак зазнали «Чернівціобленерго» та «Київобленерго», але з меншими наслідками. Загальний недовідпуск електрич-

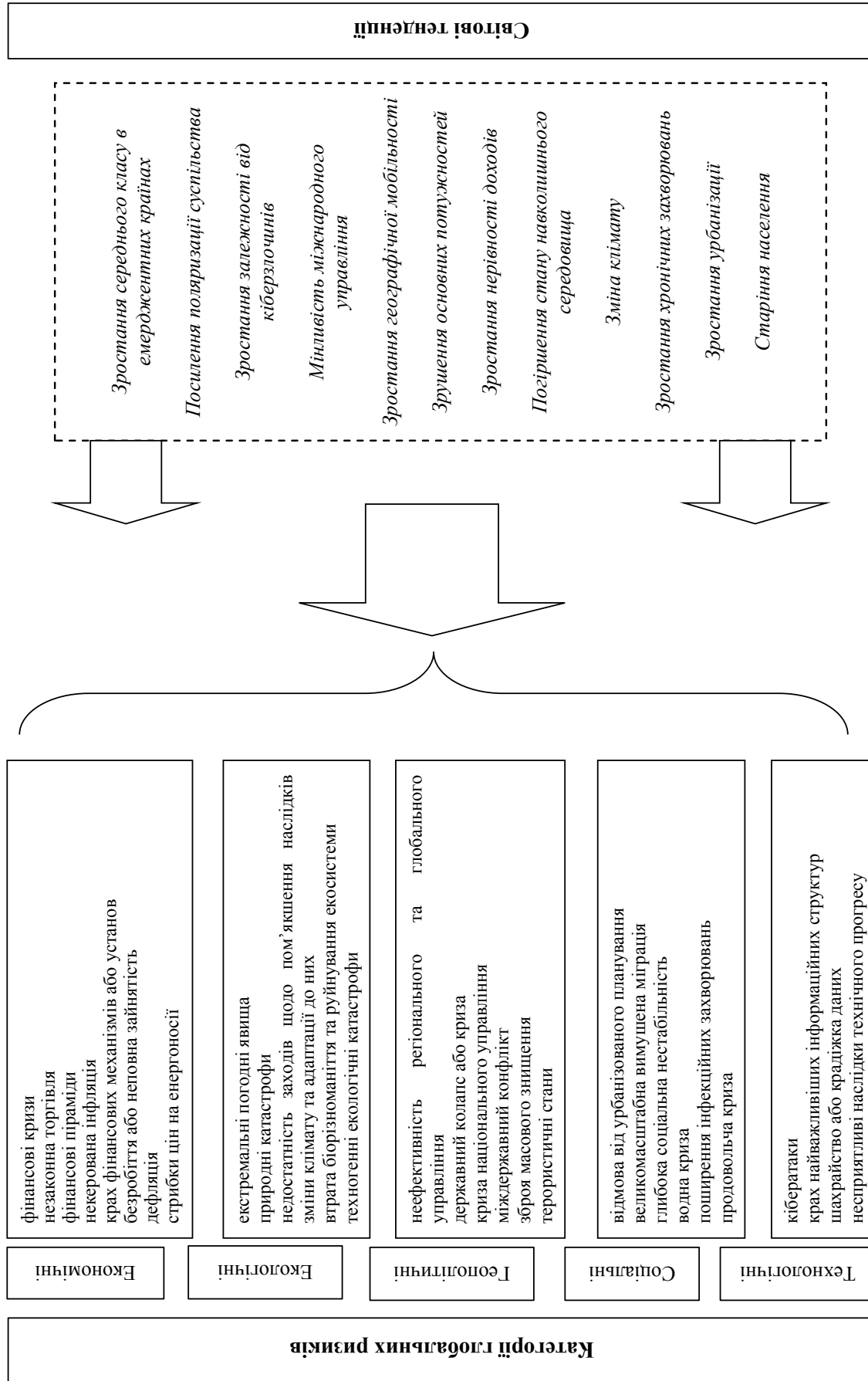


Рис. 1. Карта впливу світових тенденцій на глобальні ризики

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Таблиця 1

Топ-5 глобальних ризиків із позиції ймовірності, 2008–2017 рр.

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----|---|---|---|------------------------|--|---|----------------------------------|---|--|---|
| 1-й | Падіння цін на активи | Падіння цін на активи | Падіння цін на активи | Шторми та циклони | Значна нерівність доходів | Значна нерівність доходів | Нерівність доходів | Міждержавний конфлікт із регіональними наслідками | Масова примусова міграція | Екстремальні погодні умови |
| 2-й | Нестабільність на Близькому Сході | Уповільнення темпів економіки Китаю (<6%) | Уповільнення темпів економіки Китаю (<6%) | Повені | Хронічні диспропорції фіскальної сфери | Хронічні диспропорції фіскальної сфери | Екстремальні погодні умови | Екстремальні погодні умови | Екстремальні погодні умови | Масова примусова міграція |
| 3-й | Держави, що розпалися та розпадаються | Хронічні захворювання | Хронічні захворювання | Корупція | Збільшення обсягу викидів парникових газів | Збільшення обсягу викидів парникових газів | Безробіття та неповна зайнятість | Провал національно на управління | Провал попередження змін клімату та адаптації до нього | Великі стихійні катастрофи |
| 4-й | Нафтогазовий стрибок цін | Глобальні проблеми у сфері управління | Фінансові кризи | Втрати біорізноманіття | Кібератаки | Криза водних ресурсів | Зміна клімату | Державний колапс або криза | Міждержавний конфлікт із регіональними наслідками | Великомасштабні терористичні акти |
| 5-й | Хронічні захворювання розвиненого світу | Обмеження глобалізації (мереджментних) | Глобальні проблеми у сфері управління | Зміна клімату | Криза водних ресурсів | Погане управління процесом старіння населення | Кібератаки | Високий рівень структурного безробіття та неповної зайнятості | Високий рівень природних катастроф | Масові інциденти шахрайства та крадіжок даних |

Таблиця 2

Топ-5 глобальних ризиків із позиції впливу, 2008–2017 рр.

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----|---|---|---|---|---|---|----------------------------------|---|---|---|
| 1-й | Падіння цін на активи | Падіння цін на активи | Падіння цін на активи | Фіскальні кризи | Великий системний фінансовий крах | Великий системний фінансовий крах | Фіскальні кризи | Водна криза | Недотримання заходів щодо пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них | Зброя масового знищення |
| 2-й | Обмеження глобалізаційних процесів (розвинених) | Обмеження глобалізаційних процесів (розвинених) | Обмеження глобалізаційних процесів (розвинених) | Зміна клімату | Криза водних ресурсів | Криза водних ресурсів | Зміна клімату | Швидке і масове поширення інфекційних захворювань | Зброя масового знищення | Екстремальні погодні явища |
| 3-й | Уповільнення темпів економіки Китаю (<6%) | Нафтогазовий стрибок цін | Стрибки цін на нафту | Геополітичний конфлікт | Криза нестачі продовольства | Хронічний фіскальний дисбаланс | Водна криза | Зброя масового знищення | Водна криза | Водна криза |
| 4-й | Нафтогазовий стрибок цін | Хронічні захворювання | Хронічні захворювання | падіння цін на активи | Хронічний фіскальний дисбаланс | Поширення зброї масового знищення | Безробіття і неповна зайнятість | Міждержавний конфлікт з регіональними наслідками | Великомасштабна вимушена міграція | Великі стихійні лиха |
| 5-й | Пандемії | Фіскальні кризи | Фіскальні кризи | Критична цінова нестабільність на енергоносії | Екстремальна цінова нестабільність на енергоносії | Недотримання заходів щодо пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них | Критичний занепад інфраструктури | Недотримання заходів щодо пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них | Шокові ціни на енергоносії | Недотримання заходів щодо пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них |

Джерело: побудовано автором на основі [10]

ної енергії становив 73 МВт•год (0,015% від добового обсягу споживання України) [11].

6 грудня 2016 року зафіксовано хакерську атаку на урядові сайти (Держказначейства України та ін.) і на внутрішні мережі держорганів, що призвело до масштабних затримок бюджетних виплат. Вже 7 грудня Кабінет Міністрів України виділив 80 млн гривень для захисту від хакерів [12].

Можна прослідкувати тенденцію залежності ризиків із позиції ймовірності та з позиції впливу. Так, більш впливовими за останні 10 років стали ризики економічні та геополітичні, однак за останні три роки ситуація кардинально змінюється і першість займають ризики екологічні, геополітичні та соціальні. Така ситуація стосується ризиків і за ймовірністю, і за рівнем впливу. Починаючи з 2012 року набирають обертів ризики технологічної сфери, це пояснюється входженням світової економічної спільноти до нового технологічного, цифрового простору, що вимагає від його учасників зовсім нових підходів до господарювання.

Під впливом зазначених ризиків до 2030 року економіка України зазнає великих змін через нововведення робототехніки, автономного транспорту, штучного інтелекту, машинного навчання, біотехнологій та геноміки. Понад 35% навичок, якими сьогодні володіє робоча сила, будуть змінені. Деякі робочі місця будуть зникати, а замість них будуть виникати інші, які сьогодні навіть не існують. Отже, вищезазначені ризики технологічної сфери будуть породжувати кадрові, соціальні, інформаційні ризики на мікрорівні.

Традиційно політика управління ризиками спрямована на внутрішню та зовнішню безпеку, виникнення надзвичайних ситуацій. Однак за нових умов господарювання варто розвивати компетенції в галузі управління більш складним набором різних, але зазвичай взаємозалежних ризиків через створення відповідних механізмів державного управління.

Глобальні тенденції, як відомо, приводять і до локальних змін. Так, за останні 10 років глобальні ризики спричинили велику транс-

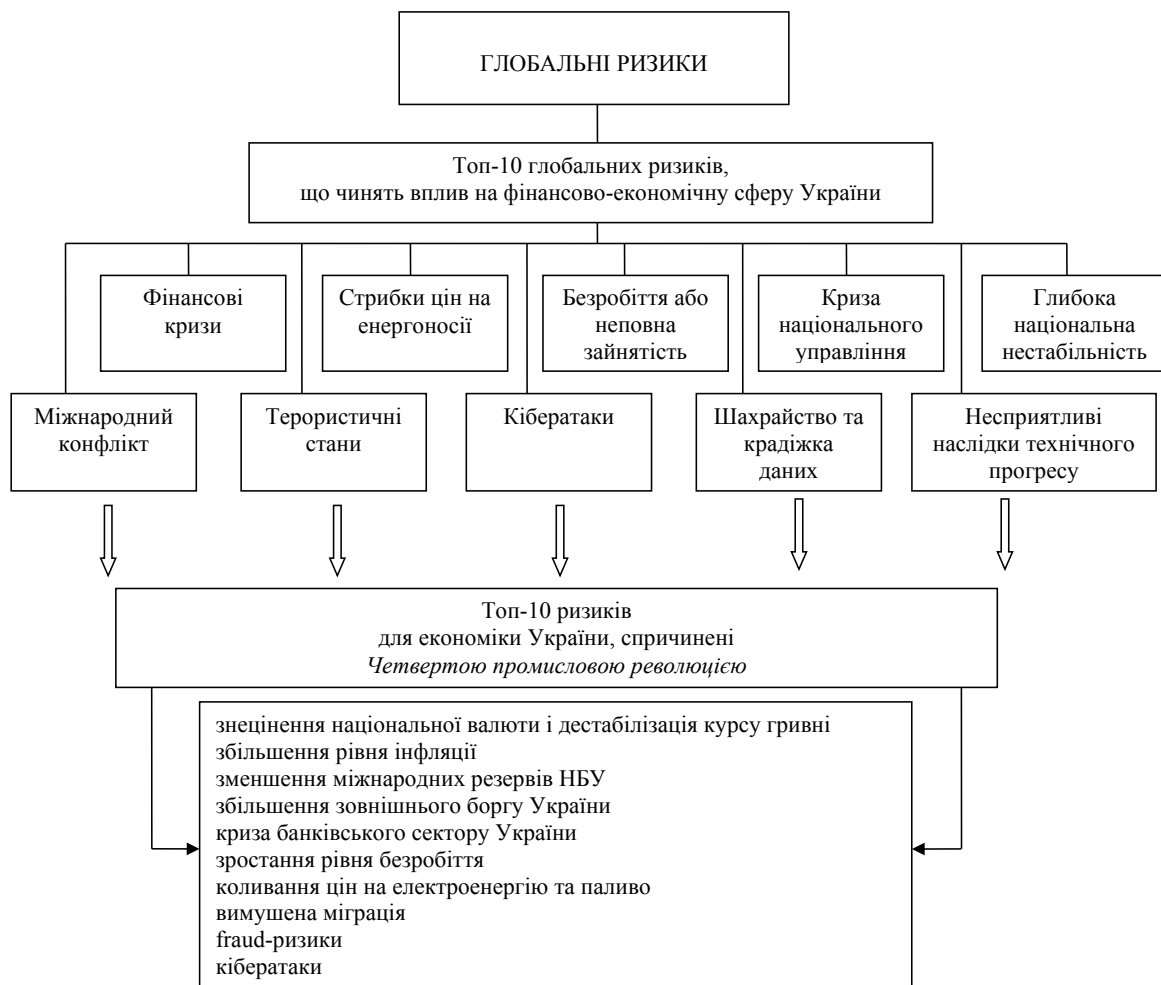


Рис. 2 Топ-10 ризиків для економіки України спричинені ЧПР

формацію в економічній, соціальній, інформаційній системах України. Було породжено низку нових ризиків, що раніше не траплялись, а відповідно СГД не мають чіткого, сформованого механізму щодо управління цими процесами. Постає питання про визначення тих ризиків, що стали реалізацією світових глобальних тенденцій. На рис. 2 відображено основні ризики для економічної сфери України, що спричинені наближенням першої хвилі Четвертої промислової революції.

Багато наукових підходів щодо суті є абстракціями, що виявили параметри порядку, за які можна вчепитися в оцінці нинішнього складного світу. Але ж і параметри порядку змінюються, іноді радикально. Тому величезне значення в аналізі ризиків має роль особистості, роль малих подій [13].

Висновки з цього дослідження. Аналіз ризиків у системі економічної безпеки варто

обов'язково розглядати комплексно та системно, надаючи великого значення кореляційним зв'язкам між самими ризиками та структурними елементами систем, до яких вони належать. Для того, щоб сформувані уявлення про певний ризик, варто, по-перше, провести оцінку того, де на даний момент він розташовується у системі координат у разі настання цієї події. Якщо глобальні ризики та світові тенденції розглядати як поштовх до системних зрушень регіонального характеру, то варто зазначити, що під час побудови системи економічної безпеки треба їх враховувати. Саме світовий досвід підготовки до першої хвилі ЧПР дасть змогу вітчизняним підприємствам вчасно підготуватися до системних нововведень, розробити механізми адаптації до нових видів ризиків, мінімізувати їх деструктивний вплив або використати «еру інформаційної економіки» задля суспільної корисності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Белікова Н.В. Глобальні проблеми людства в рамках системних реформ в Україні / Белікова Н.В. // IV Международная научно- практическая конференция "КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: глобальные и локальные аспекты" (24– 25 мая 2012г.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_05_25/1_belikova.php
2. Кизим М.О., Проноза П.В., Белікова Н.В. Аналіз глобальних проблем світового співтовариства та цілей тисячоліття / Кизим М.О., Проноза П.В., Белікова Н.В. // «Проблеми економіки». – № 4. – 2010. – С. 3–8.
3. Кулішов В.В. Сучасні проблеми глобальної економіки / В.В. Кулішов // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 3. – С. 8–11.
4. Линенко А.В. Фінансова глобалізація: проблеми та перспективи / А.В. Линенко, Є.О. Герценко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3 (15). – С. 188–193.
5. Петрушевська В.В. Фінансова політика попередження та ліквідації наслідків глобальної економічної нестабільності: закордонний досвід / В.В. Петрушевська // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 31–36.
6. Петкова Л.О. Інтеграція України до світового фінансового простору в міжнародних співставленнях та макроекономічній динаміці / Л.О. Петкова // FinancialSpace. – 2013. – № 1 (9). – С. 15–21.
7. Ткаченко Н.В. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток фінансових посередників / Н.В. Ткаченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2014. – № 26. – С. 81–88.
8. Klaus Schwab. The Fourth Industrial Revolution / Klaus Schwab., 2016. – 198 с. – (Published January 11th 2016).
9. Kenneth Geers. Cyber War in Perspective: Russian Aggression against Ukraine [Електронний ресурс] / Kenneth Geers // Tallinn: NATO CCD COE Publications. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://ccdcoe.org/multimedia/cyber-war-perspective-russian-aggression-against-ukraine.html>.
10. Marsh & McLennan Companies Zurich Insurance Group. The Global Risks Report 2017 [Електронний ресурс] / Marsh & McLennan Companies Zurich Insurance Group // 12th Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Risks Team. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf.
11. Robert M. Lee. Analysis of the Cyber Attack on the Ukrainian Power Grid. Defense Use Case [Електронний ресурс] / Robert M. Lee, Michael J. Assante, Tim Conway // E-ISAC. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://ics.sans.org/media/E-ISAC_SANS_Ukraine_DUC_5.pdf.
12. Некрасов В. Україна програє кібервійну. Хакери атакують державні фінанси [Електронний ресурс] / Некрасов В. // Економічна правда. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/12/9/613957/>.
13. Глобальные риски XXI века: пределы регулирования = Global risks in the XXI century: limits of regulation / [под ред. Н.П. Шмелёва и др.] . – М. : Ин-т Европы РАН , 2013. – 142 с. – (Доклады Института Европы = Reports of the Institute of Europe / Федеральное гос. бюджет. учреждение науки Ин-т Европы Российской акад. наук ; № 296). – Парал. тит. л. англ. – ISBN 978-5-98163-027-9.

УДК 330.111.4:001

Фактори прогресивного соціально-економічного розвитку та місце серед них науки

Федорова Н.Є.

викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Українського державного хіміко-технологічного університету

У статті визначені основні сфери прогресивного соціально-економічного розвитку – економічна, соціальна, державно-інституційна, екологічна – та досліджена роль кожної з них у забезпеченні останнього; проаналізовані відповідні фактори, що впливають на його темпи. Визначені основні позитивні та негативні наслідки впливу кожного фактору на розвиток, а також проаналізована роль науки у підсиленні дії вказаних факторів.

Ключові слова: економічне зростання, прогресивний соціально-економічний розвиток, наука, інновації, інформатизація.

Федорова Н.Е. ФАКТОРЫ ПРОГРЕССИВНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И МЕСТО СРЕДИ НИХ НАУКИ

В статье определены основные сферы прогрессивного социально-экономического развития – экономическая, социальная, государственно-институциональная, экологическая – и исследована роль каждой из них в обеспечении последнего; проанализированы соответствующие факторы, влияющие на его темпы. Определены главные положительные и отрицательные последствия влияния каждого фактора на развитие, а также проанализирована роль науки в усилении действия указанных факторов.

Ключевые слова: экономический рост, прогрессивное социально-экономическое развитие, наука, инновации, информатизация.

Fedorova N.E. FACTORS OF PROGRESSIVE SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT AND A PLACE SCIENCES AMONG THEM

The article defines the main areas of progressive socio-economic development – economic, social, state-institutional, environmental – and explored the role of each of them in ensuring the latter; The relevant factors affecting its rates are analyzed. The main positive and negative consequences of the influence of each factor on development have been determined, and the role of science in strengthening the effect of these factors has been analyzed.

Keywords: economic growth, progressive socio-economic development, science, innovations, informatization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах трансформації індустріального способу виробництва та формування постіндустріальної інформаційної цивілізації відбувається докорінна зміна системи цінностей. У цих умовах важливим завданням є аналіз факторів, що забезпечують прогресивний соціально-економічний розвиток національної економіки на сучасному етапі, який, як відомо, характеризується підсиленням ролі науки, інформації і творчої праці. Про перехід до якісно нового етапу розвитку сучасного суспільства говорять дані, що приводяться Д. Беллом, – за зменшення у 20 разів кількості зайнятих у сільському господарстві, у 1,7 разів – у промисловості кількість працівників, чия діяльність пов'язана з виробництвом і переробкою інформації, збільшилася у 9 разів [1, с. 93]. У зв'язку з цим важливо докладно проаналізувати зміну місця і ролі науки в системі факторів, що забезпечують прогресивний розвиток на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою аналізу факторів, що прискорюють темпи економічного зростання і прогресивного розвитку, займалися представники відомих напрямів і шкіл економічної думки. Важливо відзначити, що відомі маржиналістські та неокласичні теорії економічної динаміки досліджують винятково процеси збільшення обсягів виробництва, ототожнюючи прогресивний економічний розвиток зі зростанням суспільного добробуту. Однак поняття прогресивного економічного розвитку не обмежується лише зростанням обсягів виробництва та збільшенням доходу, а включає й інші сфери – соціальну, культурну, політичну, екологічну тощо, тобто прогресивний економічний розвиток – це не тільки інтенсифікація суспільного виробництва, а якісне вдосконалення всієї суспільної системи, на чому наголошували представники інституціоналізму – У. Ростоу, Д. Белл, Ж. Фураст'є, Дж. Гелбрейт та інші.

Вченими-економістами здійснювалися спроби згрупувати найважливіші фактори економічного зростання й розвитку. Так, наприклад, Р. Нуреев виділяє дві підсистеми розвитку – культурно-інституційну та економічну, що складається з ресурсів та технологій [2, с. 104]. Недоліком зазначеного підходу, на нашу думку, є виключення з аналізу екологічного складника розвитку, який чинить важливий вплив як на систему господарювання, так і на розвиток індивідуума як біоістоти. В. Відяпін виділяє серед факторів розвитку науку, капіталовкладення, трансформацію організаційно-економічних відносин, якісні зміни в робочій силі, трансформацію системи освіти і підготовки кадрів, зміни в організації та управлінні виробництвом [3, с. 386], тим самим зосереджуючись винятково на економічних факторах розвитку.

Більш комплексним є підхід А. Філіпенко, який виділяє такі групи факторів соціально-економічного розвитку, як економічні ресурси; технології; підприємництво; політичні та економічні установи; форми і типи власності; релігійні та культурно-ментальні основи; рівень суспільного поділу праці; навколишнє середовище [4, с. 66–67].

Формулювання цілей статті. Взнявши за основу підхід А. Філіпенко та дещо розширивши його, здійснимо спробу проаналізувати найбільш вагомні групи факторів у контексті впливу на процес суспільного розвитку та визначимо вплив науки на механізм їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Першою, базовою з погляду потенціалу задоволення суспільних потреб групою факторів можна вважати економічні, головними з яких є система продуктивних сил суспільства та її складники – земля, праця, капітал, підприємницька здібність, наука і інформація тощо. Потенціал продуктивних сил здатний розширити межі виробничих можливостей, сприяючи зростанню суспільного продукту та більш повному задоволенню суспільних потреб як головної мети прогресивного соціально-економічного розвитку.

Земля та природні ресурси як найважливіший фактор виробництва та джерело економічного розвитку ще у середні віки привертала до себе увагу мислителів – її вплив на зростання багатства нації вивчали А. Серра, Ф. Кенє, Ж. Тюрго та інші. Матір'ю багатства називає землю В. Петті у своєму відомому вислові [5, с. 40]. Таким чином, земля є джерелом природних та капітальних ресурсів,

основою розвитку суспільного виробництва, одночасно виступаючи й обмежувальним фактором розвитку внаслідок своєї рідкісності.

Людська праця як елемент продуктивних сил має не менше значення у процесі суспільного розвитку. Так, ще К. Маркс стверджував, що більш кваліфікована праця створює більшу додаткову вартість. Він писав: «Кваліфікована праця – це проста праця, яку виконують некваліфіковані, неосвічені робітники, зведена в ступінь, і за одиницю часу вона створює більшу кількість продукції. Вартість цієї робочої сили буде вищою...» [6, с. 208]. Праця є активною компонентою процесу суспільного виробництва, а якість робочої сили, впливаючи на підвищення ефективності виробничого процесу, сприяє економії робочого часу, що скорочує витрати виробництва та ціни кінцевого продукту, збільшуючи суспільний добробут. Водночас робоча сила та людський капітал можуть і обмежувати розвиток, наприклад, у разі якісного дисбалансу між наявною структурою робочої сили та рівнем виробничого капіталу і технологій.

Капітал, його нагромадження та перетворення в інвестиції досліджували І.Т. Посошков, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж.Б. Кларк, Р. Харрод, Е. Домар та багато інших вчених. Так, Д. Рікардо зауважував, що капітал є провідним фактором розвитку продуктивних сил суспільства [7, с. 455]. Нагромадження капіталу створює базу для інвестицій та інновацій, що розширює виробничі можливості та підвищує ефективність виробничого процесу, спричиняє зростання національного доходу та зайнятості, створюючи підґрунтя прогресивного розвитку. Водночас надмірне накопичення, як довів Дж. М. Кейнс, викликає відмову від активного виробничого та індивідуального споживання, що приводить до скорочення сукупного попиту, що, у свою чергу, тягне за собою порушення макроекономічної рівноваги.

Підприємницьку здібність та особливу форму її реалізації – підприємництво – як фактори прогресивного розвитку вперше дослідив Й. Шумпетер, показавши вирішальне значення підприємця з позиції економічної динаміки. Вільне підприємництво вдосконалює виробничий процес, знижуючи витрати та собівартість продукції, одночасно сприяючи самореалізації підприємця-новатора, підвищенню його доходу. Просування нововведень руйнує усталені економічні структури, порушує рівновагу, що склалася, та сприяє фор-

муванню рівноваги нового рівня, підвищуючи ефективність господарювання і поліпшуючи якість продукції. Водночас зазначений процес загострює нестабільність та циклічність ринкової економіки та пов'язані з нею безробіття та інфляцію, кризи надвиробництва.

Найновітнішим елементом продуктивних сил суспільства в сучасних умовах є інформація, чия цінність із розвитком соціально-економічної системи тільки зростає, оскільки дає змогу оптимізувати виробничий процес і заощадити більшість інших груп ресурсів. Ф. Махлуп одним із перших приділив увагу питанню про необхідність внесення коректив у теорію і практику економічного аналізу у зв'язку із зародженням нового виду діяльності – галузі з виробництва знань [8, с. 37]. У сучасних умовах зазначена галузь не тільки забезпечує матеріальне виробництво, але і визначає загальну конкурентоспроможність економіки, оцінює перспективи її розвитку. Однак розвиток інформатизації внаслідок прогресу науки має не тільки переваги для суспільства, а й недоліки. Процес інформатизації є суперечливим та невизначеним, він сприяє як поляризації суспільства, що отримала назву «цифрового розриву», так і зростанню напруженості життя, розповсюдженню кіберзлочинності. Отже, невпинний процес інформатизації потребує коригування з метою нівелювання його шкідливих для суспільства наслідків.

Підсумовуючи аналіз головних елементів продуктивних сил як факторів розвитку, варто зазначити, що наука поліпшує якість всіх використовуваних у виробництві ресурсів – як матеріальних, так і людських, що проявляється у підвищенні ефективності їх використання через вдосконалення технологій як втілення наукових знань у виробництво, впровадження нових методів господарювання, що впливає на зниження витрат виробництва та цін, полегшення процесу праці та зміни її якості. Все це має наслідком підвищення суспільного добробуту та пом'якшення протиріч між потребами та можливостями, між робочим та вільним часом, між продуктивними силами та виробничими відносинами; через вдосконалення процесу виробництва, зниження його ресурсомісткості може бути пом'якшене і протиріччя між людиною та природою, тобто між виробництвом та екосистемою.

Окрім елементів продуктивних сил, факторами економічного розвитку можна вважати сам ринковий механізм та умови, що його забезпечують: економічну свободу, конкурен-

цію, вільне ціноутворення, приватну власність тощо. Зазначені механізми забезпечують ефективний розподіл обмежених ресурсів, визначають їх ефективну комбінацію та націлені на максимальне задоволення попиту, що сприяє найефективнішій реалізації суспільних потреб.

«Природний порядок» меркантилістів, «невидима рука» А. Сміта, «закон ринків» Ж.Б. Сея, теорія «гармонії інтересів» Г.Ч. Кері тощо трактують ринковий механізм вільної конкуренції як такий, що «гарантує саморегулювання економіки, ширший та легший збут продукції, процвітання всіх галузей промисловості, і тим самим, найповніше задоволення потреб» [9, с. 43–48]. Важливо зазначити, що названий механізм працює оптимально лише в умовах чистої конкуренції, яка може розцінюватися як самостійний фактор розвитку. Так, ще А. Сміт вважав монополію «великим ворогом доброго господарства». «Монополісти, – писав вчений, – підтримуючи постійну недостачу продуктів на ринку і навмисне не задовольняючи повністю дійсний попит, продають свої товари набагато дорожче від природної ціни і піднімають свої доходи значно вище від їхньої природної норми» [10, с. 43].

Отже, конкуренція як необхідний складник ринкового механізму саморегулювання сприяє зниженню витрат виробництва та цін, підвищує якість продукції, стимулює вільний перелив капіталу та оптимізує систему розподілу суспільного багатства. Водночас вільна конкуренція – це абстрактна теоретична модель, яка не існує в реальному житті, як доводили Е. Чемберлін та Дж. Робінсон.

Інститут приватної власності та механізми захисту відповідних прав як основа вільного підприємництва, що є невід'ємним складником ринкового механізму, також може розглядатися як фактор розвитку. Так, приватна власність може сприяти узгодженню особистих та суспільних інтересів, оскільки в умовах дії механізму «невидимої руки» вона використовується задля задоволення як особистих, так і суспільних потреб. Саме ця посилка стала основою ідеї Дж. С. Мілля про можливість оптимізації відносин розподілу на базі розвитку приватної капіталістичної власності. Водночас приватна власність створює передумови для домінування приватних інтересів над суспільними, тому регулювання зазначених відносин є важливою передумовою забезпечення прогресивного розвитку.

Отже, ринковий механізм господарювання та його головні компоненти – економічна сво-

бода, приватна власність, конкуренція – за наявності багатьох переваг, на яких наголошували класики та неокласики, має і значні вади і недоліки. Тому, незважаючи на те, що країни з ринковою економікою, що максимально наближені до принципів економічного лібералізму, домінують у сучасній світогосподарській системі як найрозвиненіші країни, що доводить винятково ефективний характер ринкового механізму господарювання, існує багато «провалів», або «помилочок» у його функціонуванні, що викликає необхідність доповнення зазначеного механізму коригуючими заходами з боку держави та суспільства.

Вплив науки на розглянуту групу факторів розвитку проявляється в тому, що вона є засобом реалізації підприємницького таланту в умовах конкуренції, яка примушує виробника оптимізувати виробничий процес задля отримання перемоги у конкурентній боротьбі. Вдосконалення технологій, організації та управління виробничим процесом внаслідок впровадження у виробництво нового знання – це головний інструмент конкуренції та принцип функціонування ринкового механізму в умовах постійного зростання суспільних потреб. Тим самим забезпечується пом'якшення протиріччя між потребами та можливостями, а також між індивідуальним та суспільним інтересом.

Окремою важливою рушійною силою розвитку можна вважати суспільні потреби, тобто споживання та всі фактори, що на нього впливають, – зростання чисельності населення, зростання доходів, зміни у смаках та уподобаннях тощо.

Дж. Б. Кларк вважав зростання суспільних потреб основою економічної динаміки: «потреби змінюються, і разом з ними мають змінюватися види багатства, яке виробляється» [11, с. 57]. Вплив науки на комплекс факторів споживання проявляється опосередковано через дію ринкового механізму, що вже розглядався. Наука впливає на появу якісно нових товарів та послуг, що не існували раніше, формує попит на них, який породжує їх пропозицію. Таким чином, наука не тільки сприяє задоволенню суспільних потреб, а й ускладнює їх та породжує нові потреби, в чому проявляється невпинність процесу суспільного розвитку.

Мобільність ресурсів та структурні зрушення в економіці, які її забезпечують, як фактори розвитку розглядав ще В. Парето. На думку вченого, за умов досягнення економікою оптимуму подальше покращення її

найважливіших параметрів можливе лише на шляху глибоких структурних зрушень [12, с. 264]. Тим самим вчений доводить, що структурні зрушення, які відбуваються за умов дотримання економічного лібералізму та чистої конкуренції, приводять до економічного зростання.

На сучасному етапі розвитку позитивні структурні зрушення, що сприяють більш повному пристосуванню сукупної пропозиції до сукупного попиту та зумовлюють найповніше задоволення суспільних потреб при найефективнішому використанні обмежених ресурсів, є одним із найважливіших факторів прогресивного розвитку національної економіки. Одночасно вони можуть бути механізмом реалізації державою її стратегічних економічних завдань – наприклад, у сфері підвищення наукоємності виробництва або ресурсозбереження. Водночас структурні зрушення, сприяючи підвищенню ефективності господарювання у довготерміновій перспективі, є дестабілізуючим фактором, що порушує макроекономічну рівновагу та спричиняє загострення проблеми безробіття і спаду виробництва в короткому періоді.

Вплив науки на процес структурних зрушень проявляється в тому, що саме науковий прогрес найчастіше і є підґрунтям структурних зрушень через вдосконалення методів господарювання за допомогою впровадження виробничих інновацій, що підривають ринкову рівновагу. Так, за допомогою структурних зрушень економіка оновлюється та «оздоровлюється», долаючи протиріччя між потребами та можливостями.

Важливість відносин поділу праці як основи обміну довели ще класики А. Сміт та Д. Рікардо. Як зауважував А. Сміт, поділ праці як основне джерело зростання суспільного багатства веде до величезного збільшення продуктивності «всіх різнобічних занять і мистецтв» [10, с. 18]. Поділ праці сприяє зростанню її продуктивності, підвищує спритність робітника та створює умови для оптимізації виробничого процесу. Водночас поглиблення суспільного поділу праці приводить до зростання безпорадності людини в сферах господарювання, які не входять до його спеціалізації, що становить основу підвищення загроз існування людини та її благополуччя. Так, А. Сміт писав, що робітник, зайнятий однією операцією, «стає такою тупою і недолугою, якою тільки може стати людська істота» [10, с. 11–12]. З метою уникнення подібних проявів А. Сміт наголошував на необхідності

широкого розвитку освіти за рахунок державних коштів.

Вплив науки на розвиток системи відносин поділу праці очевидний – вдосконалення технологій внаслідок впровадження нових знань викликає необхідність у появі нових професій та видів праці, у поглибленні СПП, у тому числі й на міжнародному рівні, оптимізуючи тим самим процес господарювання. Тобто розвиток науки породжує поглиблення поділу праці, що, у свою чергу, сприяє появі нових науково-технічних розробок.

Окремої уваги заслуговують відносини розподілу, які визначають добробут суспільства і тим самим впливають на виробництво і споживання суспільного продукту, на ступінь задоволення суспільних потреб. Закономірності та суперечності цього процесу досліджували такі видатні вчені, як Г.Ч. Кері, С. Сімонді, Дж. С Мілль, Дж. Б. Кларк, В. Парето, Дж. Робінсон та інші. Деякі з них вважали факторний розподіл, що передбачає отримання доходу залежно від витрат та продуктивності ресурсів, задіяних у виробництві (закон граничної продуктивності Дж. Б. Кларка, «закон Парето»), найоптимальнішим в умовах дії ринкового механізму. Так, Дж.С. Мілль був переконаний, що в основі кращого соціально-економічного устрою суспільства лежить удосконалена система приватної власності з повним правом кожного члена суспільства на частку принесених нею вигод: «ефективність виробництва перебуває у прямій залежності від того, наскільки плоди виробництва дістаються особам, які його здійснюють, а також від того, якою мірою всі суспільні інститути сприяють корисному застосуванню сил і належній винагороді кожного за його працю пропорційно вигоді, яку він приносить» [13, с. 224].

Інші вчені вважали функціональний розподіл несправедливим та таким, що потребує коригування з боку держави внаслідок існування нерівних стартових умов для суб'єктів ринку та незахищених верств населення. Так, неокласик А. Пігу обґрунтував поняття «економічного добробуту», для якого «можна прямо або побічно застосувати шкалу виміру за допомогою грошей» [14, с. 73–74], та механізмів його максимізації, до яких він відносить оптимізацію системи розподілу національного багатства та вільну конкуренцію, що існує не на всіх ринках, тим самим обґрунтувавши необхідність доповнення ринкового механізму у сфері розподілу державним регулюванням економіки.

Вплив науки на процес розподілу проявляється в тому, що впровадження інновацій як

результат наукового пошуку створює умови для перерозподілу НД на користь новатора, який виступає монополієм власником зазначеного інтелектуального продукту. Така монополія, яку Й. Шумпетер назвав «природною», дає можливість новатору отримати надприбуток, що робить подібну діяльність економічно привабливою в умовах оптимального функціонування системи захисту прав інтелектуальної власності. Таким чином, наука у формі господарського новаторства сприяє перерозподілу НД на користь економічних суб'єктів, що на свій ризик рухають економічну систему у бік досконалості.

Підсумовуючи аналіз економічних факторів на процес прогресивного економічного розвитку, варто зазначити, що вони чинять вплив передусім на виробничі можливості суспільства, розширюючи їх та сприяючи зростанню обсягів суспільного виробництва. Найбільш точно їх характеризували економісти-класики як прихильники концепції вільного ринку. Однак у подальшому, коли внаслідок індустріалізації почали загострюватися соціальні проблеми – бідність, нерівність, соціальна незахищеність, все більшу увагу вчених стали займати соціальні і культурні фактори розвитку.

Аналіз соціокультурних факторів розвитку започаткував ще німецький вчений Ф. Ліст та його послідовники, продовжили марксиста та інституціоналіста. Так, Ф. Ліст вважав головним фактором суспільного розвитку протекціоністську політику та розвиток продуктивних сил народів, до яких він відносив не лише традиційні економічні ресурси, а ще й природу, соціальний капітал, політичні закони, мораль, заощадження тощо [15, с. 235]. Культуру як систему цінностей і фактор розвитку розглядали Й. Хайамі, Р. Нуреєв тощо. Так, останній показав, що для прогресивного розвитку важливі не тільки економічні фактори, а й вся система цінностей, без якої розвиток неможливий [2, с. 104].

Культура та весь комплекс соціокультурних факторів створюють правила і норми економічної поведінки, що сприяє координації інтересів різних економічних суб'єктів, знижує невизначеність та ентропію соціально-економічних процесів. Тим самим вони здатні створювати вектори розвитку в інтересах всього суспільства, майбутніх поколінь, враховуючи і потреби екосистеми, що є невід'ємним компонентом прогресивного розвитку. Водночас соціокультурні фактори можуть і гальмувати розвиток через розповсюдження хибних псев-

доморальних орієнтирів, догматизацію окремих релігійних постулатів, надмірну ідеологізацію суспільства. Це приводить не тільки до втрати економічної свободи, а й до дискримінації, тінізації та руйнування демократичних основ суспільства як процесів, що характеризують регресивний розвиток.

Вільний час як фактор розвитку є одночасно і його критерієм у складі показників якості життя. Це соціальне явище потрапило у поле зору науки лише у XIX ст., але уява про нього існувала давно – відомий англійський економіст Д. Рікардо вважав, що справжнє багатство нації визначається його спроможністю за якомога коротший робочий час створити якнайбільше матеріального достатку. Він писав: «справжнє багатство суспільства – час, вільний від матеріального виробництва, який людина може використовувати на споживання продуктів, на вільну діяльність і розвиток здібностей» [7, с. 405–406].

Збільшення вільного часу внаслідок інтенсифікації системи господарювання сприяє засвоєнню знань та навичок, набуттю необхідного досвіду, підвищенню можливості самореалізації та самовдосконалення особистості, що являє собою одну із компонент прогресивного розвитку. Водночас вільний час може використовуватися не раціонально, а деструктивно, що залежить від індивідуальності особистості та її системи цінностей. У такому разі вільний час може розцінюватися як регресивний фактор.

Вплив науки тут очевидний – науковий прогрес сприяє вивільненню людини з безпосереднього процесу виробництва, збільшенню його вільного часу та зміні у якості робочого часу – від фізичної до інтелектуальної творчої праці, що, в кінцевому підсумку, сприяє пом'якшенню протиріччя між робочим та вільним часом, особливо якщо особистість знаходить у процесі праці задоволення від самореалізації.

Поняття соціальної справедливості в складі соціокультурних факторів розвитку досліджували ще К.А. де Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуен, П.Ж. Прудон, К. Маркс, О. Шпанн та інші вчені, чії ідеї можна віднести до соціалістичних. Так, Ш. Фур'є вважав, що «правдивість і приваблива праця» – запорука побудови справедливого суспільства. Спонтанний гармонічний розвиток суспільства можливий, на думку Ш. Фур'є, за відсутності політичних інституцій та зведення до мінімуму ролі держави за активного розвитку громадських організацій – асоціацій

[16, с. 266]. Соціальна справедливість передбачає відсутність дискримінації як «негативного ставлення, упередженості, насильства, несправедливості і позбавлення певних прав людей із причини їх належності до певної соціальної групи» [17]. Дискримінація обмежує економічний потенціал суспільства, звужуючи його виробничі можливості, вона не сприяє розвитку особистості та самореалізації, тобто не відповідає характеристикам прогресивного розвитку.

Різнобічні прояви дискримінації та шовінізму, різного роду догмати, що обмежують свободу особистості та вступають у протиріччя до самої ідеї прогресивного розвитку, можуть бути подолані за допомогою розвитку наукового способу мислення, що відрізняється об'єктивною істинністю, логічністю та спирається на факти. Сказане стосується і впливу науки на релігійні та культурно-ментальні особливості нації – її свідомість, дух, релігію, традиції, економічну активність тощо. Вплив науки менш явний та матеріальний, ніж в економічній сфері прояву, він пролягає більшим чином в нематеріальній, культурно-ментальній площині.

Третьою групою факторів прогресивного розвитку можна вважати політично-правові, що містять весь комплекс державного регулювання економічних процесів, тобто державну економічну політику та її інструменти, а також інститут громадянського суспільства як інструмент управління економічними процесами, що доповнює сферу державного управління і сприяє її демократизації.

Державне управління як фактор розвитку розглядали ще вчені-меркантилісти з їх концепцією протекціонізму, досліджували К. Маркс та його послідовники, неокласики, кейнсіанці тощо. Всі вони різною мірою вважали, що державне економічне регулювання необхідне і важливе, оскільки воно сприяє економічному зростанню та розвитку економіки і суспільства, допомагає нівелювати недоліки ринкового механізму – як в економічній, так і в соціальній сфері. Так, видатним вченим Дж.М. Кейнсом було здійснено теоретичне обґрунтування необхідності регулювальних функцій держави для досягнення макроекономічної рівноваги і повної зайнятості [18]. Тим самим вчений заклав основи теорії державного регулювання економіки через інструменти бюджетної та кредитно-грошової політики.

Отже, вмиле державне регулювання здатне підвищувати ефективність функціонування

економічної системи через подолання вад ринкового механізму, сприяти соціалізації та гуманізації суспільних відносин, тим самим стимулюючи прогресивний розвиток. Зазначений вплив повинен розповсюджуватися на три сфери: економічну – з метою забезпечення стійкого економічного зростання та підвищення ефективності функціонування господарського механізму; соціальну – з метою забезпечення соціальної справедливості та підвищення якості життя; природоохоронну – з метою забезпечення ресурсозбереження та відновлення стабільності екосистеми. Все це сприяє пом'якшенню протиріч між поточними та перспективними потребами, між ефективністю та справедливістю, між людиною та природою та між інтересами окремих груп тощо. Водночас невміле керування державою, непродумана економічна політика може виступати потужним регресивним фактором розвитку.

Важливим фактором щодо забезпечення ефективності державного управління є демократизація влади та бізнесу, яку як фактор розвитку розглядали ще послідовники К. Маркса Є. Бернштейн, К. Каутський, Р. Гільфердінг з їхніми теоріями «демократизації капіталу», «організованого капіталізму», що, на їхню думку, приводить до формування соціалістичного демократичного суспільства. Демократизація економічних відносин як процес залучення до управління виробництвом та розподілом основних мас населення сприяє їх оптимізації через врахування інтересів більшості, що можна трактувати як справедливість. Водночас вказані процеси перешкоджають розвитку приватного інтересу як основи ринкового механізму.

До групи, що аналізується, можна також віднести фактор детінізації економіки. Тіньова економіка – це наслідок надмірного або недосконалого втручання держави в ринкові механізми господарювання; це спроба економічних суб'єктів на свій лад усунути вади такого регулювання. Детінізацію як фактор розвитку вперше дослідив Е. де Сото, який розглядав процеси нелегальної торгівлі та забудови та вважав причиною тінізації економіки нераціональний правовий режим [19]. Детінізація економіки внаслідок оптимізації системи державного управління сприяє більш ефективному функціонуванню лібералізованої ринкової економіки. Економіка з низьким рівнем тіньового сектору характеризується меншим рівнем цін із причини відсутності «бюрократичного

податку» та більшою якістю продукції внаслідок прозорого її контролю, більш високими соціальними стандартами внаслідок більш високої ефективності функціонування податкової системи та більшої доходної частини бюджету країни, що дає можливість здійснювати соціальні програми.

Водночас тіньова економіка здатна частково пом'якшувати наслідки рецесій та фінансових криз, у процесі яких звільнені працівники, а також маргінальні верстви населення, знаходять тимчасові джерела існування в більш гнучкому неформальному секторі. За деякими даними існує оптимальний розмір тіньової економіки близько 14–15% річного ВВП (Німеччина, США). Країни, що значно перевершують цю планку (наприклад, Румунія і Греція) або не дотягують до неї (Франція), мають ті чи інші соціально-економічні проблеми або вади [20].

Ефективність функціонування політичних та економічних установ або інститутів, може слугувати окремим фактором суспільного розвитку. Про роль та значення інститутів у суспільному розвитку багато писали представники інституціоналізму. Так, Д. Норт розглядає економічне зростання у тісному поєднанні з динамікою інституційної структури. На його думку, у суспільстві де існують ефективні інститути, економічне зростання нічим не обмежується [21]. При цьому, на думку вченого, інститути можуть як сприяти економічному зростанню, так і гальмувати його.

Таким чином, діяльність держави та суспільних інститутів значною мірою впливає на економічний розвиток. Ефективність економічної політики та функціонування державних установ практично визначає вектор розвитку – від слаборозвиненої сировинної економіки зі значним тіньовим сектором та практичною відсутністю соціальної справедливості та економічної демократії до високорозвинених соціально орієнтованих держав із ринковою економікою, які можуть подбати не тільки про наявні потреби суспільства, а й про потреби майбутніх поколінь, а також про інтереси екосистеми, що відповідає принципам прогресивного економічного розвитку.

Роль науки в дії низки державно-інституційних факторів розвитку проявляється в тому, що її результати можна використовувати, формуючи науковий підхід у процесі вирішення найважливіших проблем, що перешкоджають розвитку. Використання наукового підходу – один із головних принципів в

системі державного регулювання економіки. Наукові досягнення сприяють підвищенню прозорості у функціонуванні всієї господарської системи, а також державного апарату, дають змогу підсилити контроль з боку громадянського суспільства над функціонуванням

державних інституцій, що сприяє демократизації і легалізації економічних процесів, підвищуючи тим самим ефективність управління в інтересах суспільства.

Останньою групою факторів розвитку можна вважати екологічну компоненту – стан

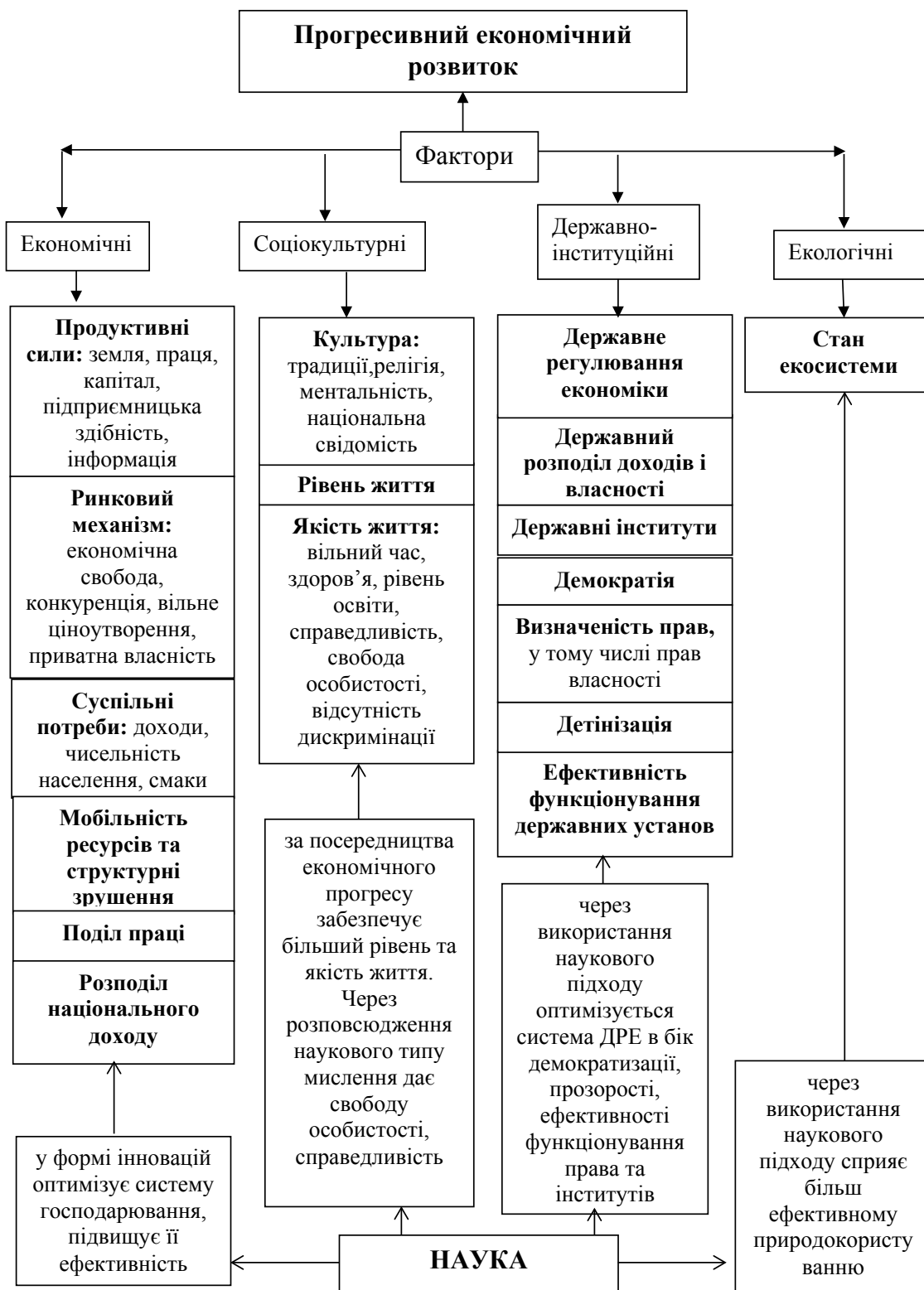


Рис. 1. Фактори прогресивного економічного розвитку та місце серед них науки

екосистеми, ефективність використання природних ресурсів, рівень забруднення тощо. Проблемаами екосистеми та їх загостренням на завершальному етапі індустріалізації вперше перейнялися члени Римського клубу наприкінці ХХ ст.. Екологічні фактори розвитку не менш важливі, ніж економічні або інші, оскільки можливості біосфери обмежені. Оточуюче середовище впливає на розвиток, з одного боку, як джерело природних ресурсів – як рідкісних, так і безмежних; з іншого боку, воно створює обмеження екстенсивному економічному зростанню через загрози руйнування екосистеми. Недотримання принципів раціонального природокористування створює загрози існуванню людства взагалі, оскільки людина – це біоістота. Як елемент екосистеми, вона повинна рахуватися із принципами та закономірностями функціонування цілого, гармонійно вбудовуючи свою господарську поведінку в цю систему так, щоб вона не вступала у суперечність з іншими її компонентами.

Вплив науки на екосистему як фактор розвитку проявляється у широкому використанні наукових досягнень у сфері природокористування, що може проявлятися у пріоритетному використанні ресурсо- та енергозбері-

гаючих, безвідходних технологій, тим самим пом'якшуючи протиріччя між людиною та природою.

Отже, вплив науки на фактори прогресивного економічного розвитку можна показати за допомогою схеми (рис. 1).

Висновки. Оскільки якісне вдосконалення процесу суспільного виробництва та всієї господарської системи взагалі неможливо без використання наукових досягнень, наука перетворює процес економічного зростання в економічний розвиток, докорінно і якісно змінюючи всю систему господарювання; при цьому сама наука безпосередньо не чинить впливу на процес суспільного розвитку, але є опосередкованим фактором, впливаючи на складники суспільної системи, що можуть порушувати економічну рівновагу. Таким чином, на нашу думку, науковий прогрес сприяє прогресивному економічному розвитку через вплив на головні його фактори, які утворюють економічну, соціальну, державно-інституційну, екологічну підсистему. При цьому наука пронизує всі названі підсистеми, надаючи їм нових якостей, що можуть діяти як на благо прогресивному розвитку, так і у зворотному напрямі, залежно від вектора їхньої дії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования: пер. с англ. / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – 787 с.
2. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления и модернизации рыночной экономики: Учебник / Р. М. Нуреев. – М. : Норма, 2008. – 640 с.
3. Экономическая теория: (политэкономия): Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 560 с.
4. Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М. : Экономика, 2001. – 260 с.
5. Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти.– М. : Соцэкгиз, 1940. – 673 с.
6. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1988. – Т. 1, кн. 1 – 661 с.
7. Рикардо Д. Начала политической экономии / Рикардо Д., Петти В., Смит А., кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Соч. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 893 с.
8. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США: пер. с англ. / Ф. Махлуп. – М., 1966. – 462 с.
9. Сей Ж.-Б. Трактат о политической экономии, 1803 / Ж.-Б. Сей // 25 ключевых книг по экономике. – Урал-LTD, 1999.
10. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Пер з англ./ А. Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 593 с.
11. Кларк Дж.Б. Распределение богатства: Пер с англ./ Дж.Б. Кларк. – М.; Л.: ОГИЗ СОЦЭКГИЗ, 1934.
12. Парето В. Учебник политической экономии, 1906 / В. Парето // 25 ключевых книг по экономике. – Урал-LTD, 1999.
13. Милль Дж.С. Основы политической экономии: В 3 т. / Дж.С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1. – 480 с.; Т. 2. – 495 с.; 1981. – Т. 3. – 475 с.
14. Пигу А. Экономическая природа благосостояния: Пер с англ...: В 2 т. / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.; Т. 2. – 454 с.

15. Лист Ф. Национальная система политической экономики / Ф. Лист / под ред. К.В. Трубникова – СПб., 1891. – 452 с.
16. Утопический социализм: Хрестоматия. – М. : Политиздат, 1982. – 512 с.
17. Электронный толмачный словарь. – режим доступа: <http://www.dictionary.com/browse/discrimination>.
18. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002 – 352 с.
19. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире» / Э. де Сото. – М. : Catallaxy, 1995 – 320 с.
20. MPR News Update. A thriving informal economy skews official US picture. – режим доступа: <http://www.mprnews.org/story/2013/04/29/daily-circuit-shadow-economy>.
21. North D., Thomas R. The Rise of the Western World: A New Economic History / D. North, R. Thomas. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та Канади

Головаш Б.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Київського національного університету будівництва і архітектури

У статті проаналізовано сучасний стан зовнішньоекономічної співпраці між Україною та Канадою. Досліджено основні положення Угоди про вільну торгівлю між Україною і Канадою та розглянуто позитивні і негативні наслідки укладання Угоди для наших країн. Охарактеризовано наявні програми співробітництва між Україною і Канадою. Надано практичні рекомендації щодо освоєння канадського ринку українськими підприємствами та визначено перспективні напрями співпраці між нашими державами в майбутньому.

Ключові слова: Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою, зона вільної торгівлі, квота, експорт, імпорт, мито.

Головаш Б.Э. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ УКРАИНЫ И КАНАДЫ

В статье анализируется современное состояние внешнеэкономического сотрудничества между Украиной и Канадой. Исследованы основные положения Соглашения о свободной торговле между Украиной и Канадой и рассмотрены положительные и отрицательные последствия заключения Соглашения для наших стран. Дана характеристика существующих программ сотрудничества между Украиной и Канадой. Предложены практические рекомендации по освоению канадского рынка украинскими предприятиями и определены перспективные направления сотрудничества между странами в будущем.

Ключевые слова: Соглашение о свободной торговле между Канадой и Украиной, свободная торговля, квоты, экспорт, импорт, таможенные пошлины.

Golovash B.E. UPDATED CONDITION AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND CANADA

The article analyses the updated condition of foreign economic cooperation between Ukraine and Canada. The basic provisions of the Free Trade Agreement between Canada and Ukraine and analyzed the positive and negative effects Agreement for our countries. The author describes the existing programs of cooperation between Ukraine and Canada. Provides practical recommendations for the development of the Canadian market Ukrainian enterprises and prospects offered directions of cooperation in the future.

Keywords: Canada-Ukraine Free Trade Agreement, free trade, quotas, export, import, duty.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Побудова відкритої економіки і лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків є однією з основних тенденцій сучасних міжнародних відносин.

Північноамериканський континент для зовнішньоекономічної діяльності України і досі залишається недостатньо освоєним, що, зважаючи на потенціал цього регіону, залишає широке поле дій для активізації української присутності в ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку міжнародної інтеграції та дослідженню економічних процесів на Північ-

ноамериканському континенті зокрема присвячено роботи вітчизняних та закордонних учених: А. Голікова, О. Дейнеки, В. Козика, Р. Кугмана, Н. Осташ, Д. Нетчера, А. Філіпенка, Ю. Щербака та ін. [1–8].

Сучасні зміни зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного середовища, особливо ті, що будуть відбуватися після повномасштабного запуску Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою вимагають подальшого дослідження даної тематики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження основних особливостей зовнішньоекономіч-

них зв'язків України і Канади на сучасному етапі та в перспективі, особливо в контексті укладання між нашими державами Угоди про вільну торгівлю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українсько-канадські відносини мають дружню історію і відзначаються динамічним розвитком. Беззаперечно, що одним із головних факторів, що позитивно впливають на відносини між нашими країнами, є потужна українська діаспора, яка в 2016 р. відзначала офіційне 125-річчя від початку поселення українців у Канаді. Загалом українці становлять 3,87% (більше 1,3 млн. осіб) від загального населення країни та є сьомою національно меншиною Канади.

Нову сторінку канадсько-українських відносин, що має надати новий поштовх економічній співпраці між нашими країнами, стало підписання 11 липня 2016 р. Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (Canada-Ukraine Free Trade Agreement – CUFTA). Угода CUFTA – це новий великий амбітний проект, який дає можливості у перспективі суттєво розширити співпрацю між Україною та Канадою в багатьох галузях і розпочати повномасштабне освоєння всього північноамериканського ринку.

Договірно-правова база між нашими державами налічує більше 50 міждержавних документів. Початком нашої співпраці стала Декларація про відносини між Україною і Канадою, підписана 22 вересня 1991 р. 2 грудня 1991 р. Канада стала першою західною країною, яка визнала незалежність України, а вже 27 січня 1992 р. з Україною були встановлені дипломатичні відносини.

Серед найбільш важливих документів у зовнішньоекономічній сфері, підписаних нашими державами, необхідно згадати Декларацію про економічне співробітництво між Україною і Канадою від 7 липня 1992 р., Угоду між урядами України та Канади про торговельні та комерційні відносини від 31 березня 1994 р., Угоду між урядами України та Канади про економічне співробітництво від 24 жовтня від 24 жовтня 1994 р., Меморандум про створення міжурядової українсько-канадської Комісії з питань економічного співробітництва від 24 жовтня 1996 р., Дорожню карту українсько-канадських відносин від 24 вересня 2009 р. [9].

Полегшений доступ до канадського ринку більшості українських товарів, беззаперечно, є позитивним кроком. Канада входить до Великої сімки, її зовнішньоторговельний оборот становить більше 1 трлн. Дол.США. Так,

у 2016 р. загальний експорт товарів із Канади становив 521 млрд.дол. США, імпорт – 547 млрд. дол. США. При цьому Канада має стале від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу (приблизно 40 млрд. дол. США на рік) [10].

Найбільшими статтями канадського експорту на світовий ринок є: мінеральні продукти (переважно нафта та нафтопродукти); транспортні засоби і запасні частини; продукція хімічної промисловості; машини та обладнання; продовольчі товари. Імпорту – машини та обладнання; транспортні засоби і запасні частини; товари хімічної промисловості; мінеральні продукти [11].

Товарна структура українського експорту товарів до Канади в 2015 р. показує, що вивозиться продукція машинобудування (переважно комплектуючі до локомотивів) – 24,2% загального експорту товарів до Канади, хімічної промисловості – 9,6%, металургійного комплексу – 36,5%, АПК та харчової промисловості – 11,1%, різні промислові товари – 9,8%. Канадський імпорт в Україну представлений паливом мінеральним; нафтою і продуктами її перегонки (44%), рибою і ракоподібними (15,2%), фармацевтичною продукцією (15,2%), ядерними реакторами, котлами, машинами (8,5%) [12].

Потрібно зауважити, що поки ще Україна і Канада за обсягами взаємної торгівлі не є основними торговельними партнерами.

Для Канади основними торговельними партнерами є США (75% від загального експорту товарів та 65,8% від загального імпорту), Європейський Союз загалом (експорт – 8%, імпорт – 9,6%), Китай (експорт – 4%, імпорт – 6,9%).

Для України ж основними торговельними партнерами залишаються країни ЄС, на які припадає 37,1% експорту та 43,7% імпорту товарів, та країни СНД – 16,6% експорту та 21,8% імпорту.

Частка експорту українських товарів до Канади від загального обсягу становить лише 0,08%, частка імпорту канадських товарів в Україну від загального обсягу імпорту – 0,55% [12].

При цьому спостерігається зростання негативного сальдо товарообігу між нашими країнами. У 2014 р. експорт товарів до Канади становив 72,5 млн. дол. США, у 2015 р. – 30 млн. дол. США, у 2016 р. – 28 млн. дол. США.

Натомість імпорт з Канади в 2014 р. становив 191,5 млн. дол. США, у 2015 р. –

206 млн. дол. США, у 2016 р. – 217 млн. дол. США [13].

Так які ж позитивні моменти дасть CUFTA передусім для України?

Україна отримає вільний безмитний доступ до 98% канадського ринку. Для сільськогосподарської продукції встановлюються нульові тарифні ставки за винятком 108 тарифних позицій, дозволених для безмитного експорту в рамках глобальних тарифних квот Канади.

(Для порівняння, у Канаді ситуація відрізняється: після набрання чинності Угоди мито буде скасовано лише для 72% канадських товарів. Для інших 27% мито буде поступово зменшуватися відповідно до перехідних періодів – три, п'ять і сім років [14].)

Зважаючи на значний обсяг імпорту Канади (приблизно 500 млрд. дол.) і невелику частку в ньому України, ми можемо отримати потенційну зону росту українського експорту. При цьому позитивним є також те, що частка в українському експорті до Канади продукції з доданою вартістю становить близько 30% [15].

Окрім того, Угода передбачає надання Україні технічної допомоги для просування українського експорту, залучення інвестицій, урегулювання питань технічних бар'єрів, роботу зі стандартами та санітарними, фітосанітарними нормами, спрощення ринку держзакупівель, регулювання питань інтелектуальної власності.

Україна не зможе постачати вільно свою продукцію в країни NAFTA, не маючи подібних угод із Мексикою та США, але уряд України розглядає Канаду як «хаб» для заходу на американський ринок. Якщо товари заходять у Канаду, то канадські компанії, які мають дистриб'юторську мережу в Канаді, працюють і в США. Навіть зі сплатою мита така схема може бути цікавою для України.

Зараз усе відбувається навпаки, українські товари часто потрапляють на канадський ринок через посередників із США та ЄС. Організація прямих продаж у Канаді дасть змогу здешевити і, відповідно, зробити більш конкурентними українські товари на канадському ринку.

Підписання угоди про зону вільної торгівлі має й синергетичний ефект. Так, наприклад, Туреччина планує збільшити інвестиції в українські підприємства, які спеціалізуються на продуктах харчування, легкій промисловості (взуття та одяг), простому машинобудуванні (автомобільні запчастини), у виробництві будівельних матеріалів для ЄС. Турецькі інвестори готові заходити в наявний бізнес

для його розширення. Торговельна угода дасть змогу отримати їм преференції для експорту до Канади своєї продукції, виробленої в Україні.

Крім того, подібні наміри про збільшення інвестицій в Україну виказали Індія та Китай [15].

Завдяки можливості збільшення присутності на ринку Канади по багатьох товарних групах Україна також може сподіватися на відвоюванні частки товарних квот Канади з нульової ставки, які не підпадають під дію CUFTA. Так, наприклад глобальна квота Канади по сиру становить майже 21 млн. т, яйцям – 21,3 млн. шт. [16].

Перспективним для України є канадський ринок органічних продуктів – п'ятий за величиною у світі. Об'єм продажів органічних товарів у Канаді – 4,7 млрд. дол. США на рік, і попит на них щорічно зростає [16].

Угода CUFTA передбачає можливість так званої двосторонньої кумуляції, тобто сторони можуть використовувати сировину одна одної для виробництва товарів без необхідності доводити, що під час виробництва товару така сировина була достатньо перероблена для відповідності правилам походження товарів.

Угода дає також можливість додатково завантажити переробні підприємства України сировиною з інших країн, товари з якої, за дотримання умов достатньої переробки, можна буде вільно постачати на канадський ринок.

Підписання CUFTA дало додаткові можливості для українських підприємств на ринку державних закупівель Канади. Потрібно зауважити, що у травні 2016 р. Україна приєдналася до Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі (Agreement on Government Procurement, GPA). Українські компанії отримали право брати участь у державних закупівлях 45 країн – учасниць Угоди GPA, серед яких є й Канада, ринок державних закупівель якої дорівнює 16 млрд. дол. США щорічно.

Завдяки CUFTA і преференціям, які вона надає Україні, українські товари стануть більш конкурентоздатними на ринку державних закупівель Канади.

У підсумку зазначимо, що для України укладання CUFTA стало психологічно важливим проривом на північноамериканський ринок, що може надати можливості для посилення своєї присутності тут у майбутньому і в перспективі більшої експансії на ринок США.

Серед недоліків або недосконалості CUFTA необхідно вказати таке.

У Договорі повністю вилучено три широкі групи товарів: м'ясо птиці, яйця, молочні продукти і молокомісні продукти, у тому числі сири. А саме ці товарні групи є дуже привабливими для українських виробників. Ставки мита на них за межами глобальної квоти Канади роблять постачання цієї продукції в Канаду з України неконкурентним (наприклад, середньозважена ставка мита на яйця становить 89,2%, молоко – 183,05%, м'ясо птиці – 213,78%) [17].

Уже зараз у взаємній торгівлі між Україною і Канадою спостерігається значний дисбаланс. Як зазначалося раніше, експорт України до Канади знизився у 2,5 рази – з 72,5 млн. дол. США в 2014 р. до 28 млн. дол. США в 2016 р., а імпорт виріс із 191,5 млн. дол. США в 2014 р. до 217 млн. дол. США в 2017 р. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі з Канадою збільшилося до 191 млн. дол. США. Існує вірогідність, що дана тенденція може ще більш посилилася [13].

Також необхідно зазначити, що існує вірогідність, за якої українські підприємства підуть найлегшим шляхом співпраці з Канадою, і Угода CUFTA розвиватиме тільки сировинний складник українського експорту, навіть за рахунок товарів із високою доданою вартістю.

Серед труднощів доступу до канадського ринку, які залишаються навіть після підписання CUFTA, є особливості канадської системи захисту інтелектуальної власності, яка відрізняється від загальної практики інших країн за багатьма параметрами. (Наприклад, у канадських виробників можуть бути претензії до найдрібніших деталей товару й упаковки конкурентів.) Також потрібно відзначити значний термін (два-три роки) узгодження санітарних, фітосанітарних норм та стандартів між країнами.

Українські підприємці не матимуть на канадському ринку такого рівня державної підтримки, який матимуть канадські на українському. Так, наприклад, канадським підприємцям допомагатиме освоювати український ринок експортно-кредитне агентство Канади. В Україні, на жаль, попри зобов'язання уряду таке агентство досі не було створено, що вже спочатку закладає асиметрію взаємних умов допуску на ринки.

Зауважимо, що після укладання всеохоплюючої економічної та торговельної угоди між Канадою та ЄС Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) в українських

виробників майже відсутній «часовий лаг» адаптації до канадського ринку, на якому вже найближчим часом суттєво посилиться конкуренція. Також існує можливість тиску з боку канадських виробників на українському ринку.

Необхідно зазначити, що угоди CUFTA і CETA не мають прописаного механізму взаємодії. Так, в Угоді CUFTA відсутня умова трьохсторонньої кумуляції між ЄС, Канадою та Україною (хоча обумовлено можливість її встановлення з третьою стороною в майбутньому).

Критично оцінюючи у цілому сучасний рівень економічної співпраці між Україною і Канадою, необхідно також відзначити дуже низький обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з Канади в Україну, які на початок 2017 р. становили лише 95,5 млн. дол. США (0,25% від загального обсягу ПІІ в Україну) [18]. Зважаючи на велику українську діаспору в Канаді, це досить дивне явище, хоча, напевне, тут грає роль існування недовіри до наявних в Україні владних структур.

Сучасні українсько-канадські відносини мають й інші форми співпраці. Так, за підтримки уряду Канади та Федерації канадських муніципалітетів для України запущено шестирічний (2015–2020 рр.) «Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (ПРОМІС). Проект спрямований на зміцнення муніципального сектору в Україні, впровадження ефективного демократичного управління, прискорення економічного розвитку міст та регіонів; створення сприятливого середовища для розвитку малого та середнього бізнесу; підтримку процесу децентралізації та інтегрованого планування розвитку на місцевому, регіональному та національному рівнях [19].

Також потрібно згадати канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій Canada-Ukraine Trade and Investment Support (CUTIS). CUTIS – це п'ятирічна (2016–2021 рр.) ініціатива уряду Канади, спрямована на нарощування експорту з України до Канади та залучення інвестицій із Канади до України. Проект спрямований передусім на підтримку малого та середнього бізнесу в усіх регіонах України через співпрацю з торгово-промисловими палатами, бізнес-асоціаціями, а також урядом та проектними офісами реформ. У рамках проекту відбувається пошук канадських інвесторів, готових підтримати український бізнес, надаються консультації щодо особливостей торговельної співпраці з Канадою, проводяться практичні

тренінги, семінари, вебінари та інші навчальні заходи в регіонах України [20].

Перспективними напрямками співпраці між нашими країнами є співробітництво в аерокосмічній галузі. Так, Україна успішно заміщає російські комплектуючі для українських літаків АН поставками з Канади.

Масштабний проект також пов'язаний із будівництвом космодрому в провінції Нова Шотландія, з якого запускатимуть українські ракетноносії «Циклон-4М».

Будівництво космодрому має розпочатися в 2018 р., а перший комерційний запуск планують на 2020 р. Очікують, що до 2022 р. з космодрому запускатимуть вісім ракет щорічно. Загальна вартість проекту – 304 млн. канадських доларів [21].

Висновки з цього дослідження. Дослідження сучасного стану українсько-канадських зовнішньоекономічних відносин дає змогу зробити такі висновки.

Укладання CUFTA є позитивним моментом у розвитку зовнішньоекономічних відносин України, але при цьому зараз вона носить скоріш психологічний та іміджевий ефект, аніж економічний.

Значна відстань між нашими країнами, нерозвинена логістика та, відповідно, суттєві транспортні витрати можуть звести нанівець усі позитивні напрацювання Угоди і в підсумку

не призведе до відчутного зростання взаємної торгівлі.

Українсько-канадська угода CUFTA потребує подальшого доопрацювання у трикутнику Україна – ЄС – Канада для узгодження умов торгівлі з відповідною угодою СЕТА між Канадою та ЄС.

Необхідно більш активно працювати для збільшення ПІІ з Канади, перш за все з українською діаспорою, особливо заохочувати створення українсько-канадських СП в Україні, які, крім додаткового капіталу, мають принести неоціненний досвід і культуру роботи в цивілізованому бізнес-середовищі. Одним із напрямів активізації залучення канадських ПІІ в Україну мають стати інвестиційні виставки та бізнес-семінари, де будуть кваліфіковано презентуватися інвестиційні паспорти регіонів України.

Для підтримки українського бізнесу в Канаді потрібно запровадити реальні державні заходи підтримки та супроводження українських виробників, наприклад у вигляді експертно-кредитного агентства та торговельно-економічної місії.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що українсько-канадські економічні відносини мають значні перспективи і потенціал для розширення співпраці за належного рівня державної підтримки і бажання реалізувати ці можливості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Світова економіка : [підручник] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
2. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : [кол. монографія] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ, 2015. – 316 с.
3. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / В.В. Козик. – К. : Знання, 2006. – 405 с.
4. Осташ Н.І. Досвід асиметричного співіснування Канади та США і можливості його проєкції на українсько-російські відносини / Н.І. Осташ // Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право. – 2010. – № 1(5). – С. 23–28.
5. Світова економіка : [підручник] / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.С. Рогач [та ін.]. – К. : Либідь, 2007. – 640 с.
6. Щербак Ю. Канадський досвід надихає і підказує / Ю. Щербак // Діловий вісник. – 2002. – № 12. – С. 8–10.
7. David C. Natcher. Subsistence and the Social Economy of Canada's Aboriginal North / David C. Natcher // *The Northern Review*, № 30 (Spring 2009): 83–98 [Electronic resource]. – Access mode : <http://journals.sfu.ca/nr/index.php/nr/article/view/6/5>.
8. Paul Krugman – Op-Ed Columnist // *The New York Times* [Electronic resource]. – Access mode : <http://krugman.blogs.nytimes.com>.
9. Посольство України в Канаді. Договірні-правова база між Україною та Канадою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ca/legal-acts>.
10. Statistics Canada: Imports and exports (International trade statistics). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statcan.gc.ca/eng/trade/data?MM>.
11. Донченко К. Якою буде торгівля з Канадою або Канадський успіх України? / К. Донченко // *Бізнес Цензор* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biz.censor.net.ua/columns/3022690/yakoyu_bude_torgivlya_z_kanadoyu_abo_kanadskiy_usph_ukrani.

12. The Observatory of Economic Complexity. Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/can/>.
13. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm.
14. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=ef6daba6-e8ff-4c70-8743-1d92adcbe086&tag=UgodaProVilnuTorgivliuMizhUkrainoiuTaKanadoiu>.
15. Лисенко К. Україна вільно торгуватиме з Канадою / К. Лисенко // *Економіческие известия* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/438-ukraina-vilno-torguvatime-z-kanadoyu>.
16. УЗВТ в дії – нові можливості для експорту з України до Канади. «Канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cutisproject.org/wp-content/uploads/2017/03/CUTIS-Presentation_02032017.pdf.
17. Canadian Food Inspection Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inspection.gc.ca/eng/1297964599443/1297965645317>.
18. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України за 2010–2016 роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/ivu0416.html.
19. Партнерство для розвитку міст [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pleddg.org.ua/ua/>.
20. Канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cutisproject.org>.
21. У Канаді побудують космодром для запуску українських ракет «Циклон-4М» // *Цензор.Нет* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.censor.net.ua/news/432127/u_kanadi_pobuduyut_kosmodrom_dlya_zapusku_ukrayinskyh_raket_tsyklon4m.

УДК 331.556

Міжнародна організація з міграції в Україні: аналітичний аспект

Горбачова І.В.

кандидат економічних наук, доцент
Житомирський національний агроекологічний університет

У статті розкрито сутність стратегії МОМ, проаналізовано діяльність Представництва МОМ в Україні, що спрямована на вирішення проблем міграції в українському контексті. Висвітлено ключові питання, пов'язані з міграцією українських короткострокових і довгострокових трудових мігрантів. Запропоновано заходи з максимізації можливостей й зведення до мінімуму проблем, викликаних міграційними переміщеннями.

Ключові слова: Міжнародна організація з міграції, міграція, трудові мігранти, грошові перекази, міграційна політика, трудові ресурси, рееміграція.

Gorbachova I.V. МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПО МИГРАЦИИ В УКРАИНЕ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье раскрыта сущность стратегии МОМ, проанализирована деятельность Представительства МОМ в Украине, которая направлена на решение проблем миграции в украинском контексте. Отражены ключевые вопросы, связанные с миграцией украинских краткосрочных и долгосрочных трудовых мигрантов. Предложены мероприятия по максимизации возможностей и сведения к минимуму проблем, вызванных миграционными перемещениями.

Ключевые слова: Международная организация по миграции, миграция, трудовые мигранты, денежные переводы, миграционная политика, трудовые ресурсы, реэмиграция.

Gorbachova I.V. INTERNATIONAL ORGANIZATION FROM MIGRATION IN UKRAINE: ANALYTICAL ASPECT

Essence of strategy of IOM is exposed, activity of representative Office IOM is analysed in Ukraine that is sent to the decision of problems of migration in the Ukrainian context. In the article key questions are reflected related to migration of Ukrainian short-term and long-term labour мигрантов, the measures of maximization of possibilities and erection are offered to a minimum of the problems caused by the migratory moving.

Keywords: International organization from migration, migration, labour мигранты, money orders, migratory politics, labour resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У світі безпрецедентної глобальної мобільності трудові мігранти, діаспори та між-національні спільноти відіграють дедалі важливішу роль у розвитку країн походження. Такі спільноти мають зв'язки, що зближують кордони, а також володіють знаннями і ресурсами, безцінними для країн походження. Сьогодні постійно зростає усвідомлення того, що ці ресурси можна ефективніше використовувати задля гуманітарного, інтелектуального, економічного, соціального і культурного розвитку країн походження. Потенціал міграції для розвитку тісно пов'язаний із грошовими переказами, заощадженнями та інвестиційними намірами трудових мігрантів. Однак дедалі актуальнішим стає питання, як людський, соціальний та фінансовий капітал трудових мігрантів може бути краще використаний для розвитку України.

Що може зробити влада на національному, регіональному та місцевому рівнях, щоб збільшити обсяги та позитивний вплив грошо-

вих трансфертів трудових мігрантів на майбутній розвиток України? Яких заходів мають ужити український уряд, парламент, приватний сектор та спільноти мігрантів, щоб створити умови для продуктивного використання цих трансфертів в Україну та збільшити їх позитивний вплив на самих трудових мігрантів, їхні домогосподарства та економіку країни у цілому? Ці питання є вкрай актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розроблення методології та методики дослідження трудової міграції зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Дж. Саймон, С. Кастл, М. Тоффлер, Б. Гхош, Р. Эпплеярд, С. Бандур, О. Бугрова, О. Гладун, Е. Лібанова, О. Маліновська, С. Мельник, М. Романюк та ін. Дослідження проблем міграції завжди є актуальними та корисними щодо розгляду економічних відносин між країнами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – розкрити сутність стратегії МОМ, проаналізувати

діяльність Представництва МОМ в Україні та визначити рекомендації та заходи щодо регулювання міграційних процесів в Україні. Досягнення зазначеної мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

- охарактеризувати політику МОМ в Україні;
- визначити основні тенденції, причини та проблеми трудової міграції робочої сили;
- надати рекомендації щодо регулювання та розвитку процесів трудової міграції в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виконуючи проект «Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції і грошових переказів в Україні» за фінансової підтримки уряду Канади, Міжнародна організація з міграції (МОМ) прагне підвищити обізнаність міністерств і відомств, відповідальних за міграційну політику, донорів, представників приватного сектора та громадянського суспільства щодо зв'язку між міграцією та розвитком, а також щодо шляхів ефективного використання цього зв'язку в українському контексті.

МОМ реалізувала широкомасштабне комплексне дослідження грошових трансфертів трудових мігрантів в Україну для інформування про значний вплив українських трудових мігрантів на економіку країни та розбудови наукової бази для політичного діалогу серед усіх зацікавлених сторін щодо ролі грошових переказів та заощаджень мігрантів у розвитку країни в майбутньому [1, с. 22–28]. У процесі регулярних консультацій із членами Наглядової ради проекту було розроблено низку рекомендацій та визначено сфери для реалізації конкретних заходів, які, на думку МОМ, можуть стати відправною точкою та керівництвом для розроблення ефективної політики, орієнтованої на трудових мігрантів. Метою такої політики має стати ефективне використання зв'язку між трудовою міграцією і розвитком та залучення міграційного капіталу задля розвитку України. Контекстом цього дослідницького проекту є відсутність на даний час єдиної вичерпної системи збору даних про трудову міграцію в Україні.

Натомість статистичні дані збирають різні установи, зокрема державні органи, міжурядові та неурядові організації. Дані про трудову міграцію, отримані на рівні країни, часто суперечливі й істотно відрізняються в різних джерелах, а також через розбіжності у визначеннях аналітиків таких понять, як «короткостроковий трудовий мігрант», «довгостро-

ковий трудовий мігрант» або «емігрант». Усі перелічені вище фактори призводять до неповноти та ненадійності наявної інформації про трудову міграцію в Україні.

Заснована в 1951 р., МОМ є провідною міжурядовою організацією в галузі міграції, що тісно співпрацює з урядовими, міжурядовими та неурядовими партнерами. У 2016 р. МОМ долучилася до системи ООН як Агентство ООН із питань міграції. Сьогодні до її складу входять 165 країн та вісім країн мають статус спостерігачів, вона також має представництва у понад 100 країнах світу [2, с. 11–14]. МОМ сприяє гуманній та впорядкованій міграції для загального блага, надаючи послуги, підтримку та рекомендації урядам та мігрантам. Діяльність МОМ спрямована на забезпечення врегульованого та гуманного управління міграцією, міжнародного партнерства у вирішенні міграційних питань, допомогу в пошуку практичних рішень міграційних проблем, а також на надання гуманітарної підтримки мігрантам, які її потребують, включно з біженцями та внутрішньо переміщеними особами. Конституція МОМ визнає зв'язок між міграційним та економічним, соціальним та культурним розвитком, а також право на свободу переміщення.

МОМ працює у сфері міграції та розвитку, полегшення міграційних процесів, регулювання міграції та вимушеної міграції. Діяльність МОМ, яка охоплює ці галузі, включає підтримку міжнародного міграційного законодавства, обговорення політики та розроблення рекомендацій, захист прав мігрантів, надання медичних послуг мігрантам та розгляд гендерних аспектів міграції. Представництво МОМ в Україні почало працювати в Києві в 1996 р., коли Україна отримала статус країни-спостерігача при МОМ. У 2001 р. Україна звернулася із запитом про надання їй статусу країни – члена МОМ, і в 2002 р. Верховна Рада ратифікувала статут організації [2, с. 15].

Відповідно до загальної стратегії МОМ, Представництво МОМ в Україні займається виконанням усіх основних цілей організації. Його діяльність спрямована на сприяння усвідомленню можливостей і проблем міграції в українському контексті. Максимізація цих можливостей і зведення до мінімуму проблем, викликаних міграційними переміщеннями, – керівні принципи всіх заходів і програм, які реалізує Представництво [2, с. 18]. При цьому Представництво МОМ в Україні продовжує протидіяти торгівлі людьми, надавати допомогу уряду України в покращенні

його системи управління міграційними процесами та розробляти політику в галузі охорони здоров'я, яка враховувала б мігрантів.

Водночас Представництво МОМ в Україні долучається до вивчення та стимулювання створення легальних каналів працевлаштування для українських трудових мігрантів, використання потенціалу розвитку міграції та інтеграції мігрантів, популяризації культурного розмаїття та протидії ксенофобії та нетерпимості. Протягом 19 років діяльності в Україні МОМ надала допомогу майже 400 тис. мігрантів, потенційних мігрантів, постраждалих від торгівлі людьми та іншим уразливим групам безпосередньо або через своїх партнерів по проектах [2, с. 29].

Згідно з міжнародно визнаними стандартами та найкращими практиками, систему моніторингу і оцінки (МіО) МОМ в Україні очолює спеціальний підрозділ МіО, який здійснює керівництво та забезпечує дотримання загального підходу до програм. Представництво також має відпрацьовану систему подачі скарг, використовує інструменти оцінки задоволення бенефіціарів та дотримується антикорупційних механізмів і прозорості. Загальна стратегія МОМ передбачає сприяння добробуту мігрантів, підтримку інтеграції національних меншин та зміцнення ролі мігрантів у розвитку як країн, що їх приймають, так і країн походження.

МОМ також надає допомогу уряду України у використанні потенціалу розвитку трудової міграції в інтересах окремих мігрантів, їхніх громад та українського суспільства. Для втілення своєї концепції МОМ сприяє економічній інтеграції мігрантів шляхом реалізації спеціалізованих схем надання мікрозаймів малим підприємствам, шляхом проведення дослідження щодо трудової міграції та грошових переказів, шляхом надання експертної оцінки міграційного законодавства та шляхом підтримки уряду в обговоренні двосторонніх угод з основними країнами призначення трудових мігрантів.

Окрім того, МОМ надає допомогу уряду України в розробленні політики ефективного використання зв'язку між міграцією та розвитком шляхом підвищення обізнаності основних зацікавлених сторін про природу, застосування та вплив грошових переказів, які надходять в Україну і можуть охарактеризувати фінансову поведінку власне мігрантів та їхніх домашніх господарств, а також показати рівень загального впливу міграції на соціально-економічний розвиток країни.

Базуючись на дослідженнях МОМ, обсяг міжнародної трудової міграції в Україні за період 2014–2016 рр. було оцінено в 688 тис. осіб (423 800 довгострокових і 264 400 короткострокових трудових мігрантів). Окрім того, близько 310 тис. висловили намір мігрувати в найближчі 12 місяців, що становить близько 45% від поточного обсягу. Ще один важливий висновок пов'язаний із великою кількістю людей, зайнятих у внутрішній мобільності: вона вдвічі більша, ніж кількість зовнішніх трудових мігрантів (1 млн. 643 тис. осіб) [3, с. 38].

Загальний обсяг внутрішньої міграції в 2014 р. становив 9% від економічно активного населення в Україні. Очікується, що річні темпи внутрішньої мобільності в 2015–2016 рр. зростуть приблизно на 50%. Російська Федерація надалі залишається основною країною призначення для українських трудових мігрантів, особливо для короткострокових трудових мігрантів. Польща, Чеська Республіка та Італія були найважливішими напрямками для довгострокових трудових мігрантів. У цілому на п'ятірку країн призначення (Російську Федерацію, Польщу, Чеську Республіку, Італію та Білорусь) припадає близько 80% від загального обсягу короткострокових і довгострокових міграційних потоків [3, с. 56]. Таким чином, результати дослідження вказують на такі можливі зміни:

- більший обсяг довгострокової трудової міграції до США й Канади, а також збільшення короткострокової трудової міграції до регіону ЄС і зниження до країн СНД;
- більше жінок братимуть участь у довгостроковій і короткостроковій трудовій міграції;
- набагато вищий рівень участі молодих людей (віком 18–29 років) у внутрішній і міжнародній міграції;
- більші зовнішні довгострокові й короткострокові потоки трудової міграції з міських районів, особливо з великих міст;
- збільшення кількості жителів із Північної, Східної та Центральної України, які будуть готові брати участь у довгостроковій трудовій міграції.

Повернення на постійне проживання до України після тривалої трудової міграції – це поточна тенденція, яка показує ознаки зростання. На сьогоднішній день 144 400 міжнародних довгострокових трудових мігрантів, або 39% від загальної поточної кількості довгострокових трудових мігрантів, повернулися в Україну на постійне проживання [3, с. 62]. Найбільше мігрантів повернулося з Російської Федерації (33%), Польщі (19%), Італії (9%) та

Чеській Республіці (9%) [3, с. 69]. Як і очікувалося, ймовірність повернення трудових мігрантів зростає з віком. Українська довгострокова трудова міграція характеризується зростанням з 2006 р., яке триває донині. Очікується, що 1,6% від загальної кількості населення братимуть участь у довгостроковій трудовій міграції в 2016 р. [4, с. 11].

Під час порівняння вікового профілю з іншими обстеженими країнами Південно-Східної та Східної Європи (ПССЄ) виявляється, що українські трудові мігранти долучаються до міграції в більш зрілому віці (у середньому в 34 роки). Більшість короткострокових (64%) і довгострокових (71%) трудових мігрантів – це люди віком 18–44 років. Серед старших людей (45 років і старше) вища ймовірність участі в короткостроковій трудовій міграції, а у віковій групі 30–44 років вища частка залучення до довгострокової трудової міграції [4, с. 28].

Визначальною характеристикою українських трудових мігрантів є їхній високий рівень освіти та професійного досвіду: 37% усіх трудових мігрантів мають повну вищу освіту, 41% має середню або професійно-технічну освіту. Що стосується країн призначення, то частка високоосвічених трудових мігрантів в інших країнах призначення (не країни СНД і не країни ЄС) удвічі вища, ніж у країнах ЄС і СНД. Цей висновок узгоджується з іншими обстеженими країнами ПССЄ. Особливий інтерес становить украї низький рівень безробіття (близько 1%) серед довгострокових трудових мігрантів. Такі низькі показники безробіття для трудових мігрантів також узгоджуються з попередніми дослідженнями, проведеними в країнах ПССЄ [4, с. 41].

У середньому українські довгострокові трудові мігранти досягли високого рівня врегулювання статусу проживання й працевлаштування за кордоном: близько 79% із них працюють на договірній основі й лише близько 14% працюють без контракту [4, с. 44]. Серед тих, хто врегулював свій статус, переважній більшості вдалося це зробити на початку міграційного циклу. Наявна тенденція до врегульованої міграції та скорішого врегулювання статусу. Сектори зайнятості загалом схожі для короткострокових і довгострокових мігрантів. Основними галузями зайнятості є будівництво, промисловість, ресторанно-готельний бізнес, домашній догляд і сільське господарство. Останні три сектори популярніші в країнах ЄС, тоді як торгівля й транспорт популярніші в країнах СНД.

Наміри повернутися та фактична поведінка є критичними визначальними чинниками для пояснення і прогнозування тенденцій у сфері заощаджень, грошових переказів та інвестицій. У результаті вони впливають на рівень розвитку, що його можна отримати від міграції. Дані вказують на те, що 60% довгострокових трудових мігрантів мають чіткий намір повернутися і що найвищий відсоток повернення очікується з країн ЄС. Викликає занепокоєння той факт, що кількість трудових мігрантів, які вирішили не повертатися до України на постійне проживання, майже вдвічі більша у віковій групі 18–29 років, ніж у групі 45–65 років. До того ж серед потенційних трудових мігрантів майже половина належить до вікової групи 18–29 років [3, с. 67].

Переважна більшість українських трудових мігрантів, що мають намір повернутися, планують повернутися до місця свого походження. У кожному разі позитивна оцінка міжнародних чинників, непідконтрольних трудовим мігрантам (тобто питання середовища), як-от можливості працевлаштування та бізнес-клімат в Україні, залишаються важливими факторами, що впливають на рішення про повернення назавсім. Ці чинники часто описують як «умови повернення».

Одному з десяти довгострокових трудових мігрантів удалося об'єднатися з членами сім'ї за кордоном, а ще 11% досягли часткового возз'єднання сім'ї. Як і очікувалося, частка возз'єднаних сімей значно вища в таких країнах, як США та Канада, й удвічі вища в країнах СНД порівняно з країнами ЄС [3, с. 68]. Діаспорні об'єднання не відіграють суттєвої ролі для переважної більшості довгострокових трудових мігрантів незалежно від країни призначення. Тільки кожен десятий український трудовий мігрант якимось взаємодіє з діаспорними об'єднаннями за кордоном, і лише 41% у цій групі є зареєстрованими членами таких об'єднань.

Мігранти зважують й інші чинники, як-от загальні витрати й ризики міграції. Вони включають, зокрема, попит на ринку праці, рівень витрат на проживання, вартість поїздок між двома країнами. Інші питання, що впливають на міграційні рішення і доходи, заощадження та інвестиційні рішення ДГ: кількість осіб, які отримують дохід за кордоном, сектор економіки для працевлаштування, тривалість міграції, рівень інтеграції і стать.

Особистий щомісячний дохід у довгострокового трудового мігранта в середньому в чотири рази вищий, ніж середній дохід меш-

канців Україні. Оцінка середнього чистого річного доходу членів ДГ за кордоном становить близько 24 150 доларів США, з яких 39% – це витрати ДГ за кордоном, а решта 61% – валові заощадження (тобто заощадження до грошових переказів). Це найвищий рівень заощаджень серед країн ПССЄ, обстежених на сьогоднішній день: Молдова – 58%, Румунія – 49%, Косово – 42%, Албанія – 37%, Боснія і Герцеговина – 30% [5, с. 22]. Суми грошових переказів і доходи ДГ за кордоном не пов'язані між собою. Це підтверджує гіпотезу про те, що українські трудові мігранти (як і трудові мігранти в усіх інших обстежених країнах ПССЄ) їдуть за кордон насамперед для накопичення статків. Дві третини українських трудових мігрантів переказували гроші в Україну в 2014 р. ДГ у середньому переказало 4 348 доларів США в 2014 р. [6, с. 24].

Більшість українських ДГ із трудовими мігрантами регулярно отримують грошові перекази. Вагома частка домогосподарств без трудових мігрантів також отримує вигоду від грошових переказів, скоріше за все від далеких родичів (членів діаспори) або друзів. Грошові перекази мають, безумовно, істотний позитивний вплив на загальний бюджет домогосподарств, до яких належать трудові мігранти, що переказують гроші, забезпечуючи в такий спосіб основне джерело доходу середнього бюджету ДГ. Грошові перекази становлять майже 50% бюджету тих ДГ, що отримують грошові перекази й мають у своєму складі довгострокових трудових мігрантів, і 60% бюджету тих ДГ, що отримують грошові перекази й мають у своєму складі короткострокових трудових мігрантів.

Навіть для ДГ, що отримують грошові перекази, але не мають у своєму складі трудових мігрантів, вплив грошових переказів залишається значним (21% від загального бюджету) й має таку саму вагу, як доходи, отримані у формі заробітної плати в приватному секторі (20%) і пенсій (20%) [6, с. 29]. Ці кошти використовуються насамперед на основні щоденні потреби сім'ї (харчування, одяг тощо), на поліпшення умов життя (купівля меблів і побутової техніки тощо), а також на розширення або купівлю/будівництво нового будинку.

Заощадження та інвестиції становлять велику частку обсягу грошових переказів в Україну, але найбільша частка інвестицій зорієнтована на купівлю нерухомості. Три найважливіші цілі переказування грошей: підтримка сім'ї, підтримка батьків і накопичення заощаджень. Наявні офіційні оцінки обсягів

грошових переказів трудових мігрантів ненадійні, оскільки вони неточно оцінюють вартість переказів через неофіційні канали, а також вартість переказів у натуральній формі.

За період 2013–2014 рр. на особисті грошові перекази став припадати більший відсоток ВВП, ніж на прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та офіційну допомогу в цілях розвитку (ОДЦР) разом узятих [6, с. 32]. Це підкреслює важливість грошових переказів як стабілізуючого економічного чинника. Проте всупереч висновкам у літературі із цього питання й очікуванню того, що грошові перекази матимуть антициклічний характер, який би проявився зростанням їх обсягів у відповідь на погіршення соціально-економічного стану в Україні, вони залишилися відносно стабільними (у валютному вираженні). Членам ДГ за кордоном удалося заощадити 44% свого загального доходу (заощадження, що не включають соціальне страхування, пенсії та інші обов'язкові відрахування) за вирахуванням витрат і грошових переказів. Купівля будинку чи товарів тривалого користування й оплата освіти дітей є одними з найважливіших цілей заощадження.

Ще одна важлива мета – відкладення коштів на випадок надзвичайних ситуацій та управління ризиками – безсумнівно, відображає поточну відсутність безпеки в Україні й пов'язане із цим погіршення економічної ситуації.

Загальна вартість щорічних чистих заощаджень, що їх відкладають за кордоном довгострокові трудові мігранти, на 240% вища за загальну вартість грошових переказів, що відправляються в Україну. Загальна оціночна річна вартість заощаджень ДГ в Україні становить близько 6 млрд. доларів США. Цю суму можна порівняти із загальною вартістю (4 млрд. доларів США) заощаджень, що їх накопичують і зберігають за кордоном ДГ із довгостроковими трудовими мігрантами [6, с. 39]. Ці ДГ становлять лише 3% від загальної кількості домогосподарств в Україні.

Висновки з цього дослідження. В осяжному майбутньому населення й економіка України й далі характеризуватимуться міжнародною та внутрішньою трудовою міграцією, а також пов'язаними з міграцією фінансовими потоками. Дані дослідження певною мірою доповнюють наявну літературу щодо того, що одержувачі в Україні використовують грошові перекази для збільшення рівня споживання ДГ та інвестицій у нерухомість, а не для вкладання коштів у бізнес або продуктивну

діяльність. Ключові пов'язані з міграцією цілі більшості українських короткострокових і довгострокових трудових мігрантів полягають у підтримці своїх домогосподарств, а також накопиченні фінансового капіталу в період міграції (часто в поєднанні з іншими важливими навичками й контактами), а потім поверненні додому.

Значна частка заощаджень українських трудових мігрантів накопичується в готівці вдома, у формі інвестицій і на рахунках в банках у країнах призначення. За наявності належних стимулів і умов українські трудові мігранти можуть перенести цей накопичений капітал в Україну. Цей фінансовий капітал – у поєднанні із соціальним і людським капіталом – може мати більший вплив і забезпечити суттєвий розвиток за умови наявності належних умов для місцевих заощаджень, інвестицій і сталого повернення.

На особистому мікроекономічному рівні першою умовою сприяння успішній трудовій міграції та поверненню є підтримка трудових мігрантів у досягненні ними своїх міграційних

цілей та забезпечення належних умов повернення та реінтеграції.

Із погляду заощаджень, посередництва й розвитку ДГ із довгостроковими трудовими мігрантами за кордоном є найцікавішою цільовою групою. З урахуванням їхньої нечисленності, відносної однорідності й комунікативної поведінки можна з невеликими затратами розробити ефективні маркетингові підходи. Розроблення політики та заходів у цій сфері повинне бути узгоджене з особистим вибором трудових мігрантів і членів їхніх сімей, а також із загальними пріоритетами політики у двох суміжних областях:

- сприяння сталому розвитку в Україні шляхом переходу від економічних моделей, побудованих на залежності від грошових переказів та споживання, до моделі з провідною роллю інвестицій;
- підтримка ефективною трудовою міграцією та забезпечення захисту прав трудових мігрантів, підвищення рівня фінансової грамотності та сприяння розвитку умов для сталого повернення та реінтеграції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Варецька О.П. Соціально-економічне підґрунтя трудової міграції населення України / О.П. Варецька // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 5. – С. 34–39.
2. Вришевич В.С. Перспективи міжнародної трудової міграції в умовах глобалізованої світової економіки / В.С. Вришевич // Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток : матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 22–23 квітня 2016 р.). – Тернопіль : ТІСІТ, 2016. – 228 с.
3. Дажанов А.В. Методологічна рефлексія дослідження системи міжнародної трудової міграції / А.В. Дажанов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2015. – Т. 2. – С. 73–80.
4. Семенко І.В. Міжнародна міграція робочої сили: проблеми економічного розвитку / І.В. Семенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – № 749. – С. 212–221.
5. Щиков П.П. Глобальна міграція в світі – стан та перспективи для України / П.П. Щиков // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – № 748. – С. 119–231.
6. Яшук В.В. Управління міграцією та кордонами: діяльність МОМ в Україні / В.В. Яшук. – Кіровоград : НДІ КОД, – 2015. – 136 с.

УДК 334.7

Коллаборация брендов как инструмент улучшения имиджевых и финансовых показателей деятельности предприятия

Дидченко Ю.А.

студентка факультета менеджмента и маркетинга
Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Половинкина А.А.

студентка факультета менеджмента и маркетинга
Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Лободзинская Т.П.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры теоретической и прикладной экономики
Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

В статье рассмотрено явление коллаборации брендов. Коллаборация – распространенное и неоднократно рассмотренное в научных работах явление. Однако именно коллаборации брендов уделено недостаточно внимания, несмотря на ее высокую эффективность в fashion-индустрии, на рынке технологий и высокую перспективность в других отраслях. Авторами рассмотрены примеры самых успешных коллабораций за последние 20 лет с участием домов моды, всемирно известных дизайнеров, больших международных электронно-технических концернов, а также брендов декоративной косметики. Составлены критерии, по которым компания сможет с высокой вероятностью определить свою совместимость с потенциальным коллаборационным партнером и определить уместность сотрудничества с другой организацией. Предложен перечень сфер на украинском рынке, в которых коллаборационные проекты могут принести их участникам повышение имиджевых и финансовых результатов. Потенциал развития данного вида сотрудничества в Украине достаточно велик и требует привлечения внимания со стороны отечественных предприятий.

Ключевые слова: коллаборация, бренд, сотрудничество, партнерство, экономическая выгода, мода, бизнес, совместная деятельность, имидж.

Дідченко Ю.О., Половинкіна А.О., Лободзинська Т.П. КОЛАБОРАЦІЯ БРЕНДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОКРАЩЕННЯ ІМІДЖЕВИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто явище колаборації брендів з декількох сторін. Колаборація – явище поширене і неодноразово розглянуте в наукових напрацюваннях. Проте саме колаборації брендів приділено недостатньо уваги, зважаючи на те, наскільки цей інструмент є ефективним у fashion-індустрії і на перспективність його застосування в інших галузях. Розглянуто приклади найбільш успішних колаборацій за останні 20 років за участю будинків моди, всесвітньо відомих дизайнерів, великих міжнародних електронно-технічних концернів, а також брендів декоративної косметики. Складено критерії, за якими компанія має змогу з високою ймовірністю визначити свою сумісність із потенційним колабораційним партнером і визначити доречність співпраці з іншою організацією. Запропоновано перелік сфер на українському ринку, в яких колабораційні проекти можуть принести їх учасникам підвищення фінансових та іміджевих результатів. Потенціал розвитку цього виду співпраці в Україні досить великий і вимагає залучення уваги з боку вітчизняних підприємств.

Ключові слова: колаборація, бренд, співпраця, партнерство, економічна вигода, мода, бізнес, спільна діяльність.

Didchenko Y.O., Polovinkina A.O., Lobodzynska T.P. BRAND COLLABORATION AS A TOOL FOR IMPROVING FINANCIAL AND IMAGE INDICATORS OF AN ENTERPRISE

The article discusses the brand collaboration from several sides. Collaboration is a quite common phenomenon nowadays. Although its frequent mention in scientific literature, exactly brand collaboration isn't studied enough, despite its high efficiency in the fashion industry, on the technology market and high prospects in other industries. The authors considered examples of the most successful collaborations over past 20 years with participation of Fashion Houses, world-famous designers, large international electronic and technical concerns and brands of decorative cosmetics. Criteria were drawn up for the company to be able to determine its compatibility with a potential collaborating partner and determine the relevance of cooperation with another organization. Also, the authors offer a list of areas on the Ukrainian market in which collaborative projects can bring their participants an increase in financial and image results. The potential for the development of this type of cooperation in Ukraine is quite large and requires attracting attention from domestic enterprises.

Keywords: collaboration, brand, cooperation, partnership, economic benefit, fashion, business.

Постановка проблемы в общем виде.

Рассмотреть и охарактеризовать коллаборацию как вид сотрудничества, ее применение в современном мире и украинских реалиях. Исследовать коллаборацию брендов, а также использование коллаборации в отдельных сферах. Выявить факторы и условия, влияющие на эффективность коллаборационных процессов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию явления коллаборации посвящены работы ученых, среди которых – А.В. Бабкин [2], Н.В. Василенко [1], О.Г. Тихомирова [3] и др. В то же время, несмотря на ширину рассмотрения данной темы, более глубокого исследования требует возможность реализации коллаборации в украинской экономике.

Формулирование цели статьи (постановка задания). Целью статьи является исследование явления коллаборации брендов как инструмента улучшения имиджевых и финансовых показателей деятельности предприятия; выявление факторов и условий, влияющих на ее эффективность; анализ успешных и провальных примеров коллабораций, прогнозирование перечня сфер, в которых коллаборация могла бы быть успешно реализована, в частности, на территории Украины.

Изложение основного материала исследования. В современном мире коллаборация является уже не только формой объединения предприятий, но и мощнейшим маркетинговым инструментом. В широком понимании коллаборация (от средневеков.-лат. *соп* – «с», *laborare* – «трудиться»), представляет собой процесс совместной деятельности двух и более человек или организаций для достижения общих целей, при котором происходит обмен знаниями, обучение и достижение согласия. Иными словами, в контексте бизнеса коллаборация – то же сотрудничество, которое приобрело теперь современное звучание в термине иностранного происхождения. Однако существует ряд особенностей, которые убеждают, что коллаборация – это определенная специфическая форма совместной деятельности. Об этом свидетельствуют следующие факты:

- новая форма кооперации в глобальной среде экономики знаний [1];
- совместный труд нескольких физических и (или) организационных экономических субъектов, имеющих общие интересы и работающих для достижения единой цели [2];
- децентрализованная модель организации бизнеса, позволяющая в условиях инноваци-

онной экономики снижать производственные и трансакционные издержки благодаря распределению рисков, выигрышей, компетенций и ресурсов по сети контрагентов [3];

- умение создавать совместные проекты на основе доверия, базируясь на единстве целей;

- форма организации сообществ, участники которых «объединяют результаты своего интеллектуального труда и другие ресурсы с целью создания на основе видения и усилий специалистов из разных сфер деятельности общего продукта» [4].

Исходя из приведенных выше определенных, вытекает понимание коллаборации как особой формы совместной созидательной деятельности проектного характера в глобальной среде, основанной на объединении межпредметных компетентностей участников, базирующемся на особых нормах взаимодействия, отличных от рыночных и иерархических.

Преимущества такого подхода к организации деятельности можно выразить в выгодах для участников коллаборации, которые связаны с маркетинговой привлекательностью нетрадиционного сотрудничества и привлекательностью плановых результатов; гарантиями от несанкционированного воспроизведения и копирования результатов; более полной загрузкой производственных мощностей, задействованных в создании коллаборационного продукта; дополнительными доходами от продажи прав интеллектуальной собственности на результаты труда коллаборации [1].

Такое изобилие выгод делает коллаборацию весьма привлекательной формой сотрудничества и обуславливает ее широкое использование компаниями во многих отраслях и сферах деятельности. Однако явление коллаборации брендов сосредоточено развивается в одном направлении, слабо диффузируя в другие отрасли.

Коллаборации в модной индустрии являются типичным характерным инструментом маркетинговой стратегии брендов. В 2016 г. было зафиксировано рекордное их количество. Бренды одежды создают капсульные коллекции в сотрудничестве с известными дизайнерами и знаменитостями, привлекая, таким образом, новых клиентов и создавая яркие ПР-кампании. Однако если это бизнес-решение является столь эффективным в фешн-индустрии, возникает вопрос, почему его не имплементировать для брендов в других отраслях.

В эпоху, когда традиционные способы маркетинговых коммуникаций «приелись», начали терять эффективность, а потребители стали более привередливы, коллаборация брендов может стать прорывным новшеством в маркетинговых стратегиях компаний.

Такого рода сотрудничество между брендами может проявляться в разных формах – от совместного ритейла и продвижения до создания коллаборационных продуктов. Такое взаимодействие приносит обеим сторонам ряд преимуществ. Прежде всего это привлечение новых клиентов, при этом велика вероятность, что привлеченные клиенты, лояльность которых к одному бренду высока, также станут лояльными по отношению к его партнеру. Кроме того, такие события продуцируют дополнительный PR для участников коллаборации, вызывая шумиху в обществе. И, конечно же, эффект синергии, возникающий в результате удачной коллаборации, позволяет партнерам не только «поделиться» репутацией и клиентами, а и привлечь новых потребителей и создать новую большую потребительскую ценность для своей аудитории [5].

Однако успех коллаборации напрямую зависит от перечня факторов, которые необходимо учитывать при выборе партнера. Главным критерием является общность целевой аудитории обоих брендов. Исключения составляют лишь те случаи, когда коллаборация происходит между брендами разных ценовых сегментов (премиум-класса и масс-маркета), когда, таким образом, более дорогой бренд становится ближе и доступнее аудитории, которая не могла себе его позволить, при этом получая дополнительный доход от более низкого ценового сегмента, а бренд низшей ценовой категории улучшает свой имидж, повышая ценность в глазах потребителей за счет связи с брендом премиум-класса. В иных же случаях сходство целевых аудиторий необходимо прежде всего для того, чтобы каждый из участников коллаборации приобрел новых клиентов из числа клиентов своего партнера, а также для возможности создания общего ритейла и кампаний продвижения.

Важно также помнить, что такое сотрудничество должно быть взаимовыгодным и улучшать имидж и репутацию всех участников коллаборации. Наиболее безопасным вариантом является объединение брендов, находящихся на одном уровне. В таком случае вероятность негативных последствий для одной или более сторон минимизируется.

Варианты коллаборации брендов, обладающих различным статусом и репутацией возможны, однако стоит убедиться, что такое сотрудничество не навредит ни одному из партнеров.

Также немаловажным является условие, что такая коллаборация будет понятна потребителям брендов-участников. Имидж и восприятие потребителями одного бренда, участника коллаборации не должны противоречить и негативно сказываться на восприятии бренда-партнера. В случае невыполнения этого условия, кроме провала конкретной коллаборации и недостижения поставленных целей, участники рискуют потерять уже имеющихся клиентов и статус в обществе.

Перейдем к вопросу о сочетаемости сфер деятельности компаний-партнеров, который имеет далеко не последнее значение в определении успеха коллаборации, ведь не всегда бренды, которые идут на коллаборацию, являются участниками одного или даже смежных рынков. Так, в 2005 г. южнокорейская компания LG совместно с итальянским дизайнером одежды Роберто Кавалли выпустила коллекции сотовых телефонов. Стоит отметить, что их целевые аудитории пересекаются, но не являются идентичными. После столь удачной коллаборации ее успех решили повторить и Nokia, и Samsung, и Motorola совместно с Dolce&Gabbana. Затем эра ярких и броских мобильных дизайнов подошла к концу, популярными стали черные «кирпичи», но даже несмотря на это, LG удался совместный с Prada выпуск телефона в черном цвете с небольшой серебряной вставкой. Подобные коллаборации помогают частично перенять элементы позиционирования бренда-партнера: «Пользоваться LG – нормально, пользоваться LG от Prada – солидно». Таким образом, LG временно перенял нотки премиальности от своего фешн-партнера. То есть две компании могут работать в абсолютно разных сферах, на разных рынках и при этом их коллаборация может иметь ошеломительный успех как среди аудиторий партнеров, так и среди ранее не заинтересованных потребителей [6].

Мода и тенденции, безусловно, влияют на современные коллаборации. Так, если еще лет 10 назад участниками самых успешных «коллаб» нередко были дома высокой моды и технологические концерны, то сейчас успешно сотрудничают и рэп-исполнители с производителями молодежной обуви (Odd Future и Vans). Нередко знаменитостей приглашают поучаствовать в создании новой

линии косметики: Nicki Minaj и серия лаков для ногтей Ori; Rihanna и помады от M.A.C. Также с развитием профессии блогера на YouTube зрители периодически наблюдают за коллаборациями самых известных каналов-миллионников или же более скромных, целью которых является расширить свою аудиторию и разнообразить контент.

Перейдем к менее удачным примерам. Анджелина Джоли стала лицом марки одежды St. John в 2005 г., а спустя три года руководство бренда приняло решение завершить сотрудничество. Эксперты рекламного рынка посчитали настоящей причиной досрочного завершения коллаборации неэффективность кампании с Джоли. Ее красота и популярность «перетягивали» на себя внимание, оставляя продукцию бренда незамеченной, а продажи за все три года так и не были увеличены.

Как показал анализ статей в СМИ, причиной неудач в коллаборациях нередко становятся скорее случайности или абсолютно не связанные с профессиональной деятельностью ситуации. К примеру, Rihanna стала лицом бренда Nivea в 2011 г. Nivea спонсировала мировой тур певицы, а ее сингл California King Bed звучал в рекламе косметики. Но в компании, владеющей брендом, сменилось руководство, которое заявило, что эпатажный имидж певицы и ее разгульный образ жизни не соответствуют ценностям марки и такое сотрудничество не пойдет на пользу репутации Nivea.

Что касается коллабораций на YouTube, то основными причинами неудач могут стать значительные различия в целевой аудитории блогеров, в частности их количественная разница. Вряд ли канал, имеющий 20 тыс. подписчиков, сможет принести какую-либо выгоду партнеру с 20-ю миллионами. Стоит отметить, что в этой сфере господствуют субъективные мотивы и судьба коллаба в руках самих блогеров: при правильной подготовке и подаче даже самые странные на первый взгляд коллаборации могут принести небывалый успех. Собственно, этому правилу подчиняется не только YouTube, но и весь рынок в целом.

Говоря о том, есть ли определенная последовательность действий для создания успешной коллаборации, опыт бизнеса отвечает на этот вопрос негативно. Как в любом бизнес-процессе, невозможно учесть все факторы внешней и внутренней среды, стоит обращать внимание на субъективное восприятие аудитории и очень быстрые темпы текучести трендов в современном мире.

Рассмотрим перспективные сферы для применения коллаборации в Украине. Потенциал коллаборации брендов как мощного маркетингового инструмента не раскрыт во многих сферах и отраслях. Благодаря развитию украинской музыки и Интернета отечественные музыканты могут стать прекрасными партнерами для различных украинских предприятий, оказывающих услуги. Магазины, кофейни, арт-объекты – места, которые могут увеличить посещаемость в разы, пригласив знаменитость поучаствовать в мероприятии или стать лицом на постоянной основе. Также перспективными в Украине, по мнению авторов, видятся сферы гаджетов, электроники и их ритейла в связи со стабильно высокими, нарастающими темпами развития отрасли, и сфера услуг, в частности HORECA, что обусловлено недостаточной развитостью и сложностью маркетинга в сервисе. При этом коллаборация брендов указанных отраслей может быть реализована в сотрудничестве с fashion-брендами, где данный инструмент традиционно применяется и пользуется успехом многие годы.

Выводы из этого исследования.

В результате проведенного исследования доказано, что коллаборация брендов является инструментом улучшения имиджевых и финансовых показателей деятельности предприятия. Рассмотрены примеры успешных и провальных коллабораций, причины неудач, факторы и условия, влияющие на успешность и эффективность коллаборации, предложен перечень сфер, в которых данный вид сотрудничества может быть успешно реализован на территории Украины. Выявлены факторы и условия, влияющие на эффективность коллаборационных процессов. Определены преимущества коллаборации и выгоды партнеров. Самыми распространенными в мире являются коллаборации в fashion-индустрии, именно они позволяют увеличить аудиторию, прибыль и узнаваемость. На этом рынке можно успешно сотрудничать и в Украине, учитывая большое количество отечественных дизайнеров. На наш взгляд, при планировании коллаборации стоит учитывать не только факторы внешней и внутренней среды, но и субъективное восприятие аудитории, и очень быстрые темпы текучести трендов в современном мире.

Перспективным направлением дальнейших исследований является изучение и усовершенствование финансово-экономических процессов коллаборации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Василенко Н.В. Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики / Н.В. Василенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/innovations/2866-institucionalnye-osobennosti-kollaboracii.html>.
2. Бабкин А.В. Кластерная экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина – СПб. : Политехн. ун-т, 2015. – С. 113–130.
3. Тихомирова О.Г. Корпоративная коллаборация и взаимодействие: решение проблемы самоорганизации социально-экономических систем / О.Г. Тихомирова // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 9–5. – С. 1082–1086.
4. Антипина Е.А. Региональная политика нового поколения: постановка задачи в сфере человеческого капитала / Е.А. Антипина // *Человеческий капитал*. – 2014. – № 4(64). – С. 41–45.
5. Кудряшова К. Зачем нужны модные коллаборации и что это такое? / К. Кудряшова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://sunmag.me/trend/06-11-2015-dlya-chego-nuzhny-modnye-kollaboratsii.html>.
6. Мобильные телефоны для трендсеттеров / Fashionista.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fashionista.ru/hi_tec/style_phones.html.

Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку

Коляда О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України

Омельченко М.М.

студентка
Університету державної фіскальної служби України

У статті досліджено динаміку зовнішньої торгівлі товарами в Україні. Проаналізовано тенденції та зміни у зовнішній торгівлі під впливом зовнішньоекономічних чинників. Показані основні експортери та імпортери України, а також визначений їх вплив на зовнішню торгівлю. Визначено особливості сучасного стану зовнішньої торгівлі товарами, сформовано перспективи її розвитку.

Ключові слова: зовнішня торгівля, структура експорту та імпорту, товарна структура.

Коляда Е.В., Омельченко М.Н. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье исследована динамика внешней торговли товарами в Украине. Проанализированы тенденции и изменения во внешней торговле под влиянием внешнеэкономических факторов. Показаны основные экспортеры и импортеры Украины, а также определено их влияние на внешнюю торговлю. Определены особенности современного состояния внешней торговли товарами, сформированы перспективы ее развития.

Ключевые слова: внешняя торговля, структура экспорта и импорта, товарная структура.

Kolyada E.V., Omelchenko M.M. EXTERNAL TRADE OF GOODS IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The article studies the dynamics of foreign trade in Ukraine. Analyzed trends and changes in foreign trade influenced by external economic factors. Shows the major exporters and importers of Ukraine and determined their impact on foreign trade. The features of a modern condition of foreign trade in goods and shaped its development prospects.

Keywords: foreign trade, structure of export and import, commodity structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах активізації процесів глобалізації світового господарства посилюється роль зовнішньоторговельних відносин країни. Саме міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є складовою врівноваженого економічного розвитку, сприяє посиленню конкурентоспроможності національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб. Зовнішній сектор будь-якої країни відчуває економічний «тиск» не тільки з боку інших країн-партнерів та конкурентів на світових ринках, але й з боку власного внутрішнього ринку та його інфраструктури.

Залучення вітчизняної економіки до світових глобалізованих заходів сприяє розширенню можливостей України у здійсненні торговельних операцій на міжнародних ринках. Разом з несприятливими ззовні умовами

для розвитку зовнішньої торгівлі існують перешкоди внутрішнього характеру, а саме воєнно-політичний конфлікт на сході країни, погіршення економічних відносин із Росією, кризовий стан економіки держави. Отже, сьогодні Україна не може посісти провідне місце у світовому торговому просторі. Актуальними залишаються питання аналізу пройденого шляху, необхідності дослідження розвитку міжнародної торгівлі і визначення перспектив використання такої співпраці з метою зміцнення вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зовнішньої торгівлі зазвичай привертають увагу провідних науковців та аналітиків. Зокрема, основні чинники, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі, питання динаміки зовнішньої торгівлі в умовах трансформації зовнішніх та внутрішніх чинників проаналізовані в роботах Д.С. Покришка, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельника, Т.А. Тищука,

В.П. Далика, С.П. Кулицького та багатьох інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження, залишаються відкритими питання щодо закономірностей тенденцій у зовнішній торгівлі, їх аналізу та перспектив подальшого розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є окреслення сучасних рис зовнішньої торгівлі товарами в Україні, виявлення її ролі в міжнародному торговому просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи зовнішню торгівлю за період 2014–2016 рр., слід зазначити, що під впливом загальних світових тенденцій та внутрішніх трансформацій стрімке скорочення вітчизняного виробництва руйнувало розвиток економіки [6].

Упродовж зазначеного періоду зовнішня торгівля товарами України характеризувалась постійним спадом (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, можна сказати, що протягом 2014–2016 рр. прослідковується скорочення експорту та імпорту товарів. У 2016 р. спостерігаються зрушення як в імпорті, так і в експорті товарів. Зокрема, експорт товарів з України у 2016 р. становив 36 362,8 млн. доларів США, що на 1 764,3 млн. доларів США менше, ніж у 2015 р., що становить 4,6%, та на 17 538,9 млн. доларів США менше, ніж у 2014 р. (32,5%). Імпорт зменшився на 15 180,1 млн. доларів США порівняно з 2014 р. (27,9%) та дещо збільшився порівняно з 2015 р., а саме на 1 732,2 млн. доларів США, що становить приблизно 5%. Сальдо у 2016 р. становило -2 885,8 млн. доларів США, коли у 2015 р. воно було додатнім (610,7 млн. доларів США).

Український експорт протягом останніх років переживає складні часи. Україна втратила певні ринки збуту та виробничі потуж-

ності для традиційного експорту, кон'юнктура світового ринку також була несприятливою. Зрештою, це призвело до значного скорочення вітчизняного експорту. Для 2016 р. була характерна різноспрямована ситуація. З одного боку, збереглися деякі минулорічні негативні тенденції, зокрема:

- нестабільна політико-економічна ситуація в окремих районах Луганської і Донецької областей, продовження військової агресії з боку Росії;

- значна сировинна спрямованість вітчизняного експорту;

- відсутність доступу до кредитних ресурсів, системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, валютне, митне та податкове регулювання) [7].

Цю динаміку можна побачити на рис. 1.

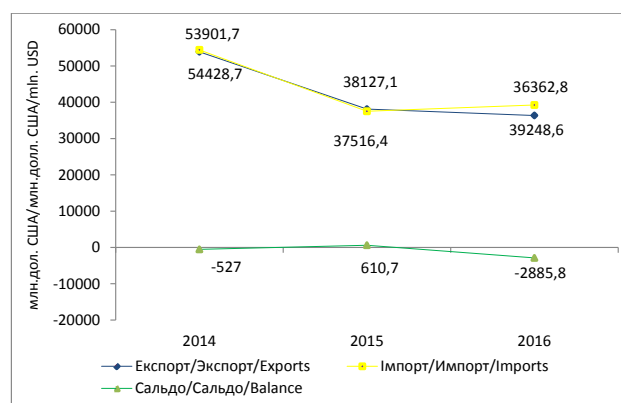


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами України у 2014–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Досліджуючи товарну структуру українського експорту, слід зазначити, що у 2016 р. недорогоцінні метали та вироби з них становили 23%, готові продукти та мінеральні продукти – 14,2%. У 2015 р. ці показники становили 24,8% та 14,6% відповідно, тобто частка основних груп товарів у товарній структурі експорту зростає, проте за умови, що сама

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс товарів України, 2014–2016 рр. (млн. дол. США)

| Регіони | Експорт/Экспорт/Exports | | | Імпорт/Импорт/Imports | | | Сальдо/Сальдо/Balance | | |
|------------------------|-------------------------|----------------|----------------|-----------------------|----------------|----------------|-----------------------|--------------|----------------|
| | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
| Країни СНД | 14882,3 | 7806,1 | 6030,5 | 17276,9 | 10485,5 | 8563,8 | -2394,6 | -2679,4 | -2533,3 |
| Інші країни світу | 39019,4 | 30321,0 | 30332,3 | 37151,8 | 27030,9 | 30684,8 | 1867,6 | 3290,1 | -352,5 |
| В тому числі країни ЄС | 17002,9 | 13015,2 | 13497,7 | 21069,1 | 15330,2 | 17138,2 | -4066,2 | -2315,0 | -3640,5 |
| Разом | 53901,7 | 38127,1 | 36362,8 | 54428,7 | 37516,4 | 39248,6 | -527,0 | 610,7 | -2885,8 |

Джерело: [4]

сума експорту за цими товарними групами зменшилась. Це говорить про те, що за рахунок інших товарних груп, таких як, зокрема, деревина, вироби з каменю, продукція хімічної промисловості, загальна сума експорту зменшилась у 2016 р. порівняно з 2015 р. Насамперед це стосується продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості. Якщо у 2015 р. експортувалось товарів на суму 2 130,8 млн. доларів США, то у 2016 р. цей показник становив 1 557,7 млн. доларів США, тобто загальна сума експорту зменшилась на 27%. Таку ж ситуацію можна простежити за такою товарною групою, як недорогоцінні метали та вироби з них. Зокрема у 2016 р. показник експорту зменшився на 1 131,8 млн. доларів США порівняно з

2015 р., що становить 11,9%. В експорті товарів, незважаючи на те, що кон'юнктура на зовнішніх ринках у 2016 р. відносно 2015 р. характеризувалася волатильністю цін, спостерігалось зростання показників, зокрема за продукцією рослинного походження, виробів з деревини (табл. 2).

Проаналізувати тенденції імпорту основних груп товарів можна за допомогою даних, наведених у табл. 3. За аналогією зі структурою експорту в структурі імпорту відбувається нерівномірність розвитку показників: за деякими групами товарів обсяги імпорту зростають, а за деякими – зменшуються. Проте загальна сума імпорту у 2016 р. зросла порівняно з 2015 р.. Основу товарної структури імпорту у 2016 р. становили готові

Таблиця 2

Товарна структура експорту товарів за 2014–2016 рр. (млн. дол. США)

| Основні групи товарів | Роки | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| Живі тварини; продукти тваринного походження | 1 014,5 | 823,4 | 775,2 |
| Продукти рослинного походження; жири та олії тваринно-рослинного походження | 12 558,1 | 11 271,3 | 12 058,3 |
| Готові харчові та мінеральні продукти | 9 196,8 | 5 567,9 | 5 179,3 |
| Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості | 3 054,1 | 2 130,8 | 1 557,1 |
| Деревина і вироби з деревини | 1 262,6 | 1 107,2 | 1 131,7 |
| Вироби з каменю, гіпсу, цементу | 479,3 | 331,6 | 298,5 |
| Перли природні, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння | 161,4 | 82,0 | 52,0 |
| Недорогоцінні метали та вироби з них | 15 229,0 | 9 470,7 | 8 338,9 |
| Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання | 5 657,2 | 3 940,9 | 3 638,0 |
| Усього | 53 901,7 | 38 127,1 | 36 362,8 |

Джерело: [4]

Таблиця 3

Товарна структура імпорту за 2014–2016 рр. (млн. дол. США)

| Основні групи товарів | Роки | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| Живі тварини; продукти тваринного походження | 1 124,1 | 548,2 | 626,3 |
| Продукти рослинного походження, жири та олії | 2 333,3 | 1 328,5 | 1 530,6 |
| Готові харчові продукти та мінеральні продукти | 18 697,2 | 13 297,7 | 10 226,6 |
| Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості | 6 782,2 | 5 009,2 | 5 618,2 |
| Вироби з каменю, гіпсу, цементу | 801,5 | 510,0 | 605,7 |
| Перли природні, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння | 296,8 | 71,9 | 67,3 |
| Недорогоцінні метали та вироби з них | 3 324,4 | 2 004,2 | 2 304,9 |
| Машини, обладнання та механізми | 8 720,8 | 6 273,4 | 7 890,4 |
| Усього | 54 428,7 | 37 516,4 | 39 248,6 |

Джерело: [4]

харчові та мінеральні продукти (26,05%), машини, обладнання та механізми (20,1%) та продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (14,3%). У 2015 р. ці показники мали такі значення: готові харчові та мінеральні продукти – 35,4%, машини, обладнання та механізми – 16,7%, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 13,3%. Хоча з невеликим відривом, але частка основних груп товарів у 2016 р. зменшилась порівняно з 2015 р. Упродовж 2014–2016 рр. показники імпорту України скорочувались. Особливо це прослідковується за такими групами товарів: дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння (у 2016 р. порівняно з 2014 р. імпорт зменшився на 4,6 млн. доларів США (6,4%)); готові харчові та мінеральні продукти (у 2016 р. показник імпорту становив 10 226,6 млн. доларів США, що на 3 071,1 млн. доларів США менше ніж у 2015 р. (23%)).

Досліджуючи зовнішню торгівлю України з країнами світу, слід зазначити, що нині відбувається процес досить радикальної трансформації української зовнішньої торгівлі. Сучасний її етап розпочався фактично ще в другій половині 2013 р., а саме напередодні укладання «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом». Обсяг експорту до країн Європейського Союзу коливається з 2014 р. Причому аналогічна ситуація відбувається і з обсягом імпорту до країн ЄС. Росія в односторонньому порядку фактично запровадила превентивні обмеження на імпорт українських товарів. У 2014–2016 рр. гібридна війна Росії проти України і пряма військова агресія Росії в Криму і на Донбасі стали чи не найпотужнішими чинниками трансформації українсько-російської торгівлі з часів розпаду СРСР. Односторонні обмеження з боку Росії на імпорт українських товарів, як і взаємні обмеження у сфері українсько-російського військово-технічного співробітництва, спонукали українські підприємства до пошуку ринків збуту, альтернативних російському, а частки – і джерел постачання цілого ряду товарів. Причому зазначені радикальні зрушення в українсько-російській торгівлі відбувалися на тлі економічних і соціально-політичних процесів глобального характеру [5].

У 2016 р. зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 217 країн світу. У 2016 р. порівняно з 2015 р. обсяг експорту до країн ЄС зріс на 482,5 млн. доларів США та становив у 2015 р. 13 015,2 млн. доларів США, у 2016 р. 13 497,7 млн. доларів США.

Проте експорт до інших країн дещо впав, а саме у 2016 р на 2 246,8 млн. доларів США порівняно з 2015. Цю тенденцію можна побачити на рис. 2.

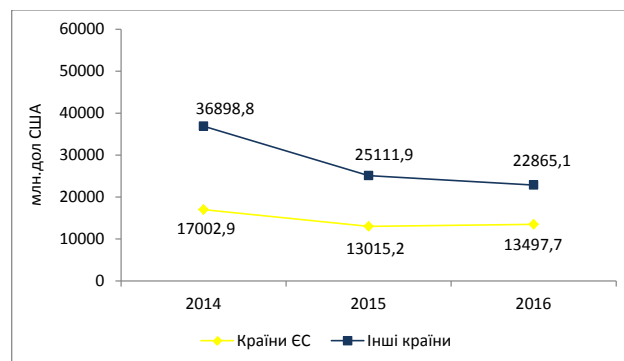


Рис. 2. Динаміка експорту товарів до країн світу

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Обсяг імпорту товарів із країн Європейського Союзу у 2016 р. порівняно з 2015 р. зріс на 1 808,6 млн. доларів США, що становить 12%. У 2016 р. імпорт товарів з інших країн світу становив 22 110,4 млн. доларів США та зменшився проти 2015 р. на 72,8 млн. доларів (рис. 3).

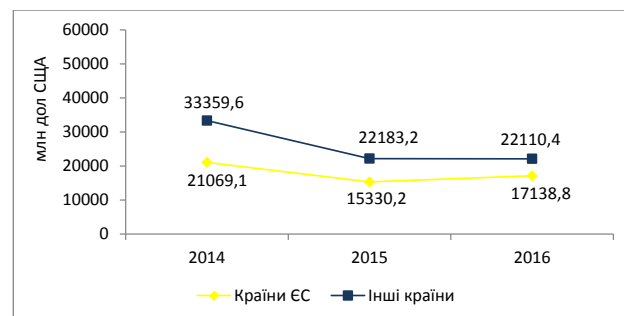


Рис. 3. Динаміка імпорту товарів з країн світу

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Ця тенденція зберігається за рахунок нездатності України забезпечити повноцінний вивіз конкурентоспроможних товарів своєї країни і тим самим неспроможності підняти рівень зовнішньої торгівлі та економіки загалом.

Спостерігаючи за тенденціями розвитку зовнішньої торгівлі товарами, можна побачити, що вона демонструє переважно негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зростання імпортової залежності країни, зниження експорту та погіршення його структури. Розуміння основних чинників виникнення цих проблем повинно бути рушієм для вирішення на всіх рівнях організації зовнішньої торгівлі: від товаровиробника до держави.

Аналіз закономірностей розвитку зовнішньої торгівлі товарами України та чинників, що їх спонукали, дає змогу визначити основні перспективи її подальшого розвитку. Зокрема, у подальші роки не відбудеться суттєвих змін у структурі експорту вітчизняних товарів. Для поживлення експорту товарів і продукції вітчизняних підприємств «велике значення матиме поліпшення якості товарів шляхом технологічної модернізації металургійних підприємств та відновлення попиту на метали на світових ринках» [3]. У структурі імпорту також не очікується суттєвих змін. Залежність від імпорту енергоносіїв буде стимулювати ріст імпорту випереджаючими темпами порівняно з розвитком експорту. Вирішення цієї проблеми лежить у пошуку альтернативних джерел енергії для української економіки,

модернізації наявного житлово-комунального комплексу. Таким чином, розвиток зовнішньої торгівлі України в найближчій перспективі залежить від виваженої політики уряду щодо стимулювання власного виробництва, зниження кризових явищ, подолання безробіття, сприяння зміцненню національної валюти.

Висновки з цього дослідження. Роль нашої країни у світовому торговому просторі нині залишається незначною. Україна не спромоглася вийти на високотехнологічні ринки зі своїми товарами, залишившись сировинним додатком для багатьох країн. Структура зовнішньої торгівлі не стимулює економіку до інноваційного розвитку, тому без негайних реформ у внутрішній політиці та зміни зовнішніх пріоритетів буде неможливо змінити місце України у світовому торговому просторі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні / [Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук] // Економічні науки. – 2015. – № 3/3(8). – С. 41–45.
2. Гончар І.А. Характери формування зовнішньої торгівлі України: статистична оцінка / І.А. Гончар // Статистика України. – 2013. – № 2. – С. 16–20.
3. Далик В.П. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку / В.П. Далик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 7. – Ч. 1. – С. 110–113.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Кулицький С.П. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі / С.П. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 23. – С. 49–59. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf>.
6. Мазаракі А.А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А.А. Мазаракі // Держава та економіка. – 2016. – № 2. – С. 5–14.
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=0596e42e-293b-4c36-87fc-8d0f2bf780de&title=PidsumkiZovnishnoiTorgivliUkrainiZa8-Misiatsiv2016-Roku>.
8. Покришка Д.С. Динаміка зовнішньої торгівлі в Україні в умовах трансформації внутрішніх і зовнішніх чинників зростання / Д.С. Покришка, Т.А. Тищук // Міжнародна економіка та менеджмент. – 2015. – № 5–6. – С. 50–58.
9. Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto>.
10. WTO Statistical Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDStatProgramHome.aspx?Language=E>.

УДК 338.45

Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи

Романенко В.А.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

Лебедева Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті дано оцінку товарної структури експорту-імпорту та прямих іноземних інвестицій України з країнами ЄС. Виокремлено основні проблеми у торгівлі України з країнами ЄС. Запропоновано заходи щодо подолання наявних дисбалансів у торгівлі промисловою продукцією України з ЄС. Обґрунтовано потребу розроблення комплексної конкурентної стратегії розвитку промислового виробництва з урахуванням потенціалу як внутрішнього, так і зовнішнього (ЄС) ринку.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експортно-імпортні операції, інвестиції, промисловість, євроінтеграційні процеси в Україні.

Романенко В.А., Лебедева Л.В. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ С ЕС: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье дана оценка товарной структуры экспорта-импорта и прямых иностранных инвестиций Украины со странами ЕС. Выделены основные проблемы в торговле Украины со странами ЕС. Предложенные меры по преодолению существующих дисбалансов в торговле промышленной продукцией Украины с ЕС. Обоснована необходимость разработки комплексной конкурентной стратегии развития промышленного производства с учетом потенциала как внутреннего, так и внешнего (ЕС) рынка.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспортно-импортные операции, инвестиции, промышленность, евроинтеграционные процессы в Украине.

Romanenko V.A., Lebedeva L.V. FOREIGN TRADE BETWEEN UKRAINE AND THE EU: TRENDS, PROBLEMS, PROSPECTS

The estimation of commodity structure of export-import and direct foreign investments of Ukraine with the EU countries is given. The main problems in the trade of Ukraine with the EU countries are highlighted. Proposed measures to overcome existing imbalances in the trade of industrial products of Ukraine with the EU. The necessity of developing a comprehensive competitive strategy for the development of industrial production based on the potential of both the internal and external (EU) market is stated.

Keywords: foreign trade, export-import operations, investment, industry, European integration processes in Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зовнішньоекономічна діяльність є наріжним каменем зовнішньої політики України. Стратегія розвитку експортного потенціалу заклала підвалини стрімкого економічного зростання багатьох країн: Китаю, Японії, Південної Кореї. Але проблема полягає в тому, що не всякий експорт товарів сприятливо впливає на економіку, особливо в довгостроковій перспективі. Нині структуру українського експорту визначають сировинна та переважно низькотехнологічна напівфабрикатна спеціалізація. Такий стан речей дає змогу отримувати лише короткострокову вигоду, яка буде

мати тенденцію до зменшення з вичерпанням відповідних природних ресурсів.

Активізація зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами ЄС, яка намітилася в останні роки, відкриває нові можливості для економіки України. Але як скористається держава цим: чи стане вона сировинним додатком більш розвинених країн, чи буде рівноправним партнером? На це запитання й намагатимуться відповісти автори в ході даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку промисловості та аналізу проблем зовнішньої торгівлі Укра-

їни присвячено праці таких відомих учених, як: О.І. Амоша [1], В.П. Вишневський [1; 2], Ю.В. Кіндзерський [3], А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник [4], І.В. Скорнякова [5], М.М. Якубовський [6] та ін. Аналізу впливу євроінтеграційних процесів на економічний розвиток присвячено праці К. Пандалеса [7], Г. Бакерта, К. Харвейца, К. Люндблада [8], Дж. Мадоси [9] та ін. У цілому аналізу стану сучасного промислового розвитку національної економіки у світлі сучасних євроінтеграційних процесів присвячено недостатньо наукових праць, що зумовило необхідність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз та оцінка зовнішньої торгівлі України та ЄС, виокремлення проблем та перспектив цієї діяльності. Під час дослідження використано матеріали Державної служби статистики та наукові праці з дослідження питань зовнішньої торгівлі та розвитку промислового потенціалу України. Застосовано методи аналізу та синтезу, системного підходу під час оцінки впливу зовнішньоекономічних факторів на розвиток промисловості в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки намітилася тенденція до посилення економічної співпраці між Україною та ЄС. Про це свідчить динаміка зовнішньоторговельної діяльності. Так, у 2015 р. частка країн ЄС по операціях із товарами порівняно з 2014 р. збільшилася та становила в експорті 34,1%, в імпорті – 40,9% (у 2013 р. 26,6% та 35% відповідно) (табл. 1).

Негативні процеси в економіці України, пов'язані з анексією АР Крим та військовими діями на Донбасі, позначилися і на зовнішньоторговельній діяльності. За 2015 р. експорт товарів із країн ЄС становив 13 015,2 млн. дол. США і зменшився порівняно з 2014 р. на 23,5% (на 3 987, 7 млн. дол.), імпорт – 15 330,2 млн. дол. та зменшився на 27,2% (на 5 739,0 млн. дол.). Негативне сальдо становило 2 315,0 млн. дол. На формування негативного сальдо мали вплив окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її переробки, механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали.

Динаміка товарної структури експорту-імпорту з країнами ЄС по промислових товарах засвідчує як негативні, так і позитивні тенденції (табл. 2).

Із 2010 р. до 2015 р. частка промислових товарів у структурі експорту зменшилася з 88,3% до 74,4%. Сама структура експорту не є достатньо ефективною. Збільшивши експорт

зерна в більше як 10 разів, до 16 225 849,5 тис. дол., продукція обробно-круп'яної промисловості зростає лише в 4,3 рази і становить 0,1% у загальній структурі експорту. Зростання питомої ваги жирів та олії (з 4,8% до 5,2%) начебто засвідчує позитивні зрушення, але на фоні великого обсягу експорту насіння та плодів олійних рослин (5%) говорить про значні резерви нарощування експорту готової продукції, а не сировини.

Позитивним є також зростання частки готових харчових продуктів більше ніж у два рази. Але більш детальний аналіз показує, що 64,0% готових харчових продуктів становлять залишки та відходи харчової продукції. Разом із тим по таких групах товарів, як продукти з м'яса, риби, безалкогольні напої та оцет, імпорт у 5,2 і 4,7 рази перевищує експорт. Отже, зберігається негативне сальдо – 15 075, 5 тис. дол., хоча воно і суттєво зменшується порівняно з 2010 р.

(- 676 484, 4 тис. дол.).

У структурі експорту-імпорту мінеральних продуктів відбулися суттєві зрушення: їх частка в експорті зменшилася з 18,7% до 11,4%, а в імпорті, навпаки, зростає з 6,8% до 22,7%. Зростання імпорту відбулося переважно за рахунок палива мінерального, нафти і продуктів її переробки. Викликає подив той факт, що країна, яка має дефіцит енергоресурсів, здійснює їх експорт в обсязі 360 302, 6 тис. дол., що становить 24% від усього експорту мінеральних продуктів. Це є свідченням розбалансованості та несистемності у зовнішньоторговельній політиці.

В операціях із продукцією хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості сталою є негативна тенденція. За аналізований період її частка у структурі експорту знизилася з 5,1% до 3,2%, спостерігається значне негативне сальдо – 2 225 041 тис. дол. Особливо негативна ситуація склалася з фармацевтичною продукцією: перевищення імпорту над експортом становить 113,2 рази. Імпорт полімерних матеріалів, пластмаси та виробів із них також перевищує експорт в 13,6 разів.

По позиції «деревина і вироби з деревини» експорт у сім разів перевищує імпорт. Але це відбувається в країні, де відсоток лісистості території один із найменших в Європі. Зростання експорту цієї продукції в 2015 р. порівняно з 2010 р. становить 39%, що викликає неабияке занепокоєння щодо стану навколишнього середовища. Разом із тим імпорт паперу та картону майже в 10 разів переви-

Таблиця 2

**Динаміка товарної структури експорту-імпорту з країнами ЄС (промислові товари)
за 2010–2015 рр., % [10]**

| | Експорт | | Імпорт | |
|---|---------|------|--------|------|
| | 2010 | 2015 | 2010 | 2015 |
| Продукція борошномельно-круп'яної промисловості | 0,03 | 0,1 | 0,05 | 0,3 |
| Жири та олії тваринного або рослинного походження | 4,8 | 5,2 | 0,5 | 0,3 |
| Готові харчові продукти | 2,5 | 5,9 | 5,3 | 5,1 |
| Мінеральні продукти | 18,7 | 11,4 | 6,8 | 22,7 |
| Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості | 5,1 | 3,2 | 19,2 | 17,2 |
| Фармацевтична продукція | 0,1 | 0,1 | 8,6 | 6,5 |
| Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них | 0,8 | 0,7 | 9,5 | 8,4 |
| Шкури необроблені, шкіра вичищена | 1,2 | 0,8 | 0,4 | 0,6 |
| Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів | 0,6 | 0,5 | 5,7 | 3,7 |
| Текстильні матеріали та текстильні вироби | 4,5 | 3,9 | 3,5 | 3,5 |
| Взуття, головні убори, парасольки | 0,9 | 0,9 | 0,2 | 0,3 |
| Вироби з каменю, гіпсу, цементу | 0,4 | 0,8 | 2,0 | 1,3 |
| Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння | 0,3 | 0,1 | 0,7 | 0,3 |
| Недорогоцінні метали та вироби з них | 33,2 | 23,5 | 6,9 | 5,1 |
| Вироби з чорних металів | 2,0 | 2,0 | 2,1 | 1,6 |
| Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання | 12,4 | 13,8 | 20,4 | 17,3 |
| Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби | 1,5 | 1,2 | 8,2 | 5,7 |
| Прилади та апарати оптичні, фотографічні | 0,3 | 0,4 | 2,2 | 1,3 |
| Різні промислові товари | 1,1 | 2,0 | 1,3 | 1,4 |
| Промислові товари, сума | 88,3 | 74,4 | 95,0 | 94,5 |

щуче експорт. Тобто ми експортуємо сировину, а назад отримуємо продукт глибокої переробки з більшою доданою вартістю.

По текстильних матеріалах та текстильних виробках спостерігається приблизний паритет щодо експорту-імпорту. Якщо подивитися структуру товарів, то видно значну залежність українських виробників із постачання шовку, вовни, бавовни, також синтетичних або штучних матеріалів, що є підтвердженням кризової ситуації, яка склалася в Україні із сировинною базою для легкої промисловості.

До позитивів можна віднести позитивне сальдо по торгівлі взуттям, головним уборам, парасолькам, яке становить 79 538,3 тис. дол., хоча порівняно з 2010 р. спостерігається спад експорту на 2,4%. Найбільша частина експорту припадає на недорогоцінні метали та вироби з них – 23,5%, порівняно з 2010 р. падіння становить 9,7%.

Головний недолік експортно-імпортних операцій полягає у структурі продукції. Україна постачає на експорт переважно напівфабрикати, вироби з чорних металів становлять незначний відсоток. Щодо імпорту ситуація зворотна: найбільша частина припадає на вироби з чорних металів, тобто кінцеву продукцію.

Звертає на себе увагу позитивне сальдо по позиції «мідь та вироби з неї». В Україні, як відомо, немає суттєвих запасів мідної сировини, експортні поставки в даній ситуації означають використання наявного металофонду, який не є безмежним. Ось чому спостерігається падіння експорту майже в два рази. Експорт міді також означає кризову ситуацію в електротехнічній, радіоелектричній промисловості, які б мали бути потенційними споживачами цього металу.

Продукція машинобудування займає друге місце за обсягами експортних поста-

вок – 15,4%, порівняно з 2010 р. спостерігається невелике зростання – 1,2%. Машина, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання становлять 90,0% усього експорту, з яких 80% – електротехнічних. Негативне сальдо по цій позиції становить – 865 743,1 тис. дол. Імпорт перевищує експорт у півтора рази (у 2010 р. було 2,4 рази). Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби становлять 1,2% від загальної суми експорту. Перевищення імпорту над експортом становить 5,5% рази (у 2010 р. – 8,3 рази). Прилади та апарати оптичні, фотографічні займають 0,4% сукупного експорту. Перевищення імпорту над експортом становить 3,6 рази (у 2010 р. – 11,6 рази). По продукції машинобудування, таким чином, спостерігається певна позитивна тенденція до зменшення розриву між імпортом та експортом, але до збалансованої торгівлі ще досить далеко.

Якщо порівнювати товарну структуру експорту-імпорту з країнами ЄС із загальною структурою експорту-імпорту, то можна помітити такі тенденції: за окремими товарами з меншим ступенем переробки (мінеральні продукти) частка експорту в країні ЄС вища за середні по всьому експорту та за окремими товарами з більшою доданою вартістю, частка країн ЄС є нижчою за середні показники (жири та олії тваринного або рослинного походження, готові харчові продукти). Виняток становить продукція машинобудування, відсоток якої у структурі експорту в ЄС (15,4%) дещо вищий за середні показники (12,5%).

Із вищевикладеного можна зробити такі висновки. У зовнішньоекономічній діяльності країни ЄС прагнуть експортувати продукцію з більшою доданою вартістю (фармацевтика, машинобудування). Хоча по окремих позиціях, де продукція конкурентна і за якістю, і за ціною, як вироби підприємств енергетичного машинобудування України, схильні й до імпорту високотехнологічної продукції.

Слід відзначити, що експорт продукції машинобудування в країни ЄС наштовхується на чисельні труднощі, пов'язані зі стандартами, технічними уставами, екологічними вимогами. Не можна виключати й політичний підтекст прагнення передусім завантажити власні робочі сили, незважаючи на конкурентні переваги імпортованої продукції з України. Яскравий приклад тут можна навести в ситуації з літаками АН-70 розробки АНТК ім. Антонова. Незважаючи на те що цей літак задовольняв більшість технічних вимог

європейських замовників, а наявні проблеми могли бути усунені, було прийнято рішення про розроблення власного літака подібного типу – А-400. Виділено значні кошти, а новостворений європейський літак так і не зрівнявся по своїм тактично-технічним даним з українським АН-70.

Важливим показником економічного співробітництва між країнами є прямі іноземні інвестиції. На країни ЄС припадає лівова частка інвестицій – близько 30% [10]. Хоча за останні декілька років намітилася тенденція до зменшення обсягів інвестування загалом і з країн ЄС зокрема, європейські інвестори залишаються головними іноземними інвесторами української економіки.

У структурі прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності на частку промисловості припадає близько 30% [11, с. 29]. Більш детальний аналіз інвестицій із країн ЄС у промисловості (табл. 3) засвідчує таке:

- основними напрямками інвестування є: металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, окрім машин і устаткування (46,7%), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (17,6%) та виробництво гумових та пластмасових виробів, іншої неметалевої продукції;

- розподіл інвестицій засвідчує намагання закріпити наявну структуру зовнішньоекономічної діяльності, оскільки по тих товарах, де спостерігаються найбільші диспаритети (машинобудування, фармацевтична промисловість), обсяг інвестицій незначний.

Особливо небажаною є тенденція до зменшення інвестицій у машинобудування як у відносних (з 5% до 4,5%), так і в абсолютних величинах (з 765,2 млн. дол. у 2013 р. до 504,1 млн. дол.). Оскільки машинобудування є основою військово-промислового комплексу країни.

Для подолання наявних дисбалансів у торгівлі промисловою продукцією між Україною та країнами ЄС пропонуються такі заходи:

1. Поліпшення інвестиційного клімату для залучення інвестицій крупних європейських компаній передусім у сферу машинобудування та інші високотехнологічні сфери виробництва, де Україна має достатнє наукове забезпечення. Такими напрямками, зокрема, можуть бути: виробництво зернозбиральних комбайнів, тракторів та іншої високоефективної сільськогосподарської техніки з максимальною оптимізацією виробничих процесів в Україні. Виробництво нових матеріалів та речовин, наприклад, нанотехнології. Наприклад,

Таблиця 3

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн ЄС
у промисловості України [12–14]**

| | Прямі іноземні інвестиції на 31.12.2013 | | Прямі іноземні інвестиції на 31.12.2014 | | Прямі іноземні інвестиції на 31.12.2015 | |
|---|---|------|---|------|---|------|
| | | у % | | у % | | у % |
| Промисловість | 15312,2 | 100 | 12456,0 | 100 | 11154,1 | 100 |
| добувна промисловість і розроблення кар'єрів | 1242,7 | 8,1 | 732,9 | 5,9 | 508,1 | 4,6 |
| переробна промисловість: | 12497,2 | 81,1 | 10966,5 | 88,0 | 10034,5 | 90,0 |
| у т. ч. виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів | 2342,1 | 15,3 | 2115,8 | 17,0 | 1964,4 | 17,6 |
| текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів | 121,8 | 0,8 | 110,8 | 0,9 | 102,3 | 0,9 |
| виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність | 380,4 | 2,5 | 348,4 | 2,8 | 331 | 3,0 |
| виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення | 395,7 | 2,6 | 242,6 | 1,9 | 113,2 | 1,0 |
| виробництво хімічних речовин і хімічної продукції | 1032,1 | 6,4 | 869,7 | 7,0 | 699,3 | 6,3 |
| виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів | 12,9 | 0,1 | 23,6 | 0,2 | 25,6 | 0,2 |
| виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції | 1207,0 | 7,9 | 1012,1 | 8,1 | 922,2 | 8,3 |
| металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, окрім машин і устаткування | 6026,0 | 39,4 | 5436,7 | 43,7 | 5213,8 | 46,7 |
| машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування | 765,2 | 5,0 | 641,6 | 5,2 | 504,1 | 4,5 |
| виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування | 213,9 | 1,3 | 165,2 | 1,5 | 158,5 | 1,4 |
| постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря | 1508,3 | 9,9 | 695,1 | 5,6 | 545 | 4,9 |
| водопостачання; каналізація, поводження з відходами | 64,0 | 0,4 | 61,4 | 0,5 | 66,6 | 0,6 |

на базі розробок НТК «Інститут монокристалів» та «Інститут надтвердих матеріалів НАН України» є можливість організувати спільне виробництво з виготовлення світодіодних джерел світла, імплантантів, іншої високотехнологічної продукції на основі кристалів сапфіру, 1 г якого на світовому ринку становить 1 дол. США. Задіяння потенціалу українських науковців і виробників у галузі надвисокочастотної техніки, що базується на арсенідо-гелієвих технологіях, і т. д. Важливим напрямом співробітництва може бути і військово-технічне співробітництво в авіаційно-космічній техніці, виробництві високоточного озброєння. Конкурентною перевагою України може бути достатньо кваліфікована та дешева

робоча сила. Так, заробітна плата в Україні у галузі машинобудування є меншою, ніж у Китаї. Сприяти інвестуванню можуть і тенденції до реіндустріалізації, що набувають поширення в ЄС.

2. Стримуючим чинником для нарощення поставок в ЄС продукції з більшою частиною доданої вартості є недостатність обізнаних українських виробників, особливо малих та середніх із потребами і можливостями постачання продукції в країни ЄС. Попри певні досягнення в харчовій, легкій промисловості (табл. 2) для переважної більшості вітчизняних виробників європейські ринки є поки що малодоступними. У зв'язку з цим корисно було б вивчити досвід Китаю, де для кожної кра-

їни-партнера розробляється своя стратегія зовнішньоекономічної діяльності. Співробітництво з Китаєм, Японією, Південною Кореєю у справі просування на європейські ринки та у виробництві кінцевої продукції з використанням їхніх потужностей убачається перспективним для України. Виробничий потенціал та кваліфікація українських робітників дає змогу організувати виробництво широкого спектру товарів: від легких автомобілів до телевізорів, аудіо- та відеотехніки та електропобутових товарів для європейського споживача. Така стратегія з країнами сходу дасть Україні змогу створити виробничі майданчики світового рівня за доволі короткий час.

3. Важливою передумовою активізації торгівлі промисловими товарами з ЄС є задіяння потенціалу внутрішнього ринку для розширення виробництва. Україна з населенням у 42,6 млн. осіб має достатньо якісний внутрішній ринок. Досвід США, Франції, Німеччини, інших країн говорить про те, що перед тим як здійснити зовнішньоекономічну експансію, виробники «нарощували м'язи» саме завдяки внутрішньому ринку. Однак головною проблемою національних виробників на внутрішньому ринку є нерівність конкурентних умов, зокрема в кредитуванні між вітчизняними та закордонними виробниками.

Таким чином, вважаємо за доцільне розроблення комплексної конкурентної стратегії розвитку промислового виробництва з урахуванням потенціалу як внутрішнього, так й зовнішнього (ЄС) ринку.

Висновки з цього дослідження. Напрями інвестування з країн ЄС у промисловість України засвідчують, з одного боку, що країна розглядається передусім як постачальник сировини, напівфабрикатів, продуктів із незначною частиною доданої вартості і нижчих технологічних укладів. А з іншого боку, чітко прослідковується небажання створювати собі потенційних конкурентів у машинобудуванні, фармацевтичній промисловості, інших високотехнологічних сферах, де Україна розглядається як ринок збуту відповідних товарів.

Чи задовольняє такий характер і динаміка співробітництва з країнами ЄС у сфері промисловості Україну? Напевно, що ні. Але проблему підвищення ефективності співпраці з країнами ЄС слід вирішувати передусім усередині України. Чому спостерігається значний диспаритет у торгівлі машинобудівною продукцією? А що ми можемо запропонувати Європі, коли ця галузь знаходиться у кризовому стані: скорочується виробництво, за останні 25 років майже зникли найбільші високотехнологічні виробництва – верстатобудування, радіоелектрична промисловість.

Ураховуючи, що Україна є великою державою з потенційно значним внутрішнім ринком, покращення ситуації у зовнішній сфері можливе за рахунок наповнення високотехнологічними товарами внутрішнього ринку, а потім варто націлюватися на зовнішні і не лише європейські ринки. Показовою є ситуація з виробництвом озброєнь: для того щоб вийти на зовнішні ринки відповідного озброєння, слід озброїти власну армію. Для подолання відставання у сфері високих технологій Україні слід розробити цілісний, системний комплекс заходів щодо стимулювання високотехнологічного виробництва і відповідного наукового забезпечення. Найшвидше та найефективніше це можна зробити у тих напрямках, де Україна мала, і поки що має, значні виробничі і наукові досягнення. Це такі сфери, як суднобудування, авіаційна, ракетно-космічна та електронна промисловість.

Отже, щоб подолати дисбаланси в торгівлі промисловою продукцією між Україною та країнами ЄС, необхідним, на нашу думку, є таке: поліпшення інвестиційного клімату для залучення інвестицій з ЄС у високотехнологічні сфери виробництва; активізація співробітництва з Китаєм, Японією, Південною Кореєю у просуванні на європейські ринки та у виробництві кінцевої продукції з використанням їхніх потужностей; задіяння потенціалу внутрішнього ринку України для розширення власного виробництва й підвищення конкурентоспроможності національних виробників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневский, Л.А. Збаразская // *Економіка промисловості*. – 2012. – № 1–2. – С. 3–33.
2. Вишневський В.П. Промислова політика: теоретичний аспект / В.П. Вишневський // *Економіка України*. – 2012. – № 2. – С. 4–15.
3. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : [монографія] / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Інститут екон. та прогноз. НАН України». – К., 2013. – 536 с.

4. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : [монографія] / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2010. – 470 с.
5. Скорнякова І.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування : [монографія] / І.В. Скорнякова. – К. : Наук. світ, 2006. – 175 с.
6. Якубовський М.М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / М.М. Якубовський // Економіка України. – 2013. – № 12. – С. 22–39.
7. Pungulescu C. Measuring financial market integration in the European Union: EU15 vs. New Member States// *Emerging Markets Review*.-Volume 17, December 2013. – P. 106–124.
8. Bekaerta G., Harvey C.R., Lundblad C.T., Siegel S. The European Union, the Euro, and equity market integration // *Journal of Financial Economics*. – Volume 109, Issue 3, September 2013. – P. 583–603.
9. Maudosa J., Guevaraa J.F. The economic impact of European financial integration: The importance of the banking union // *The Spanish Review of Financial Economics*. – Volume 13, Issue 1, January–June 2015. – P. 11–19.
10. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році. Статистичний збірник. – К., 2016. – 155 с.
11. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Статистичний збірник. – К., 2016. – 43 с.
12. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2015 році. Статистичний збірник. – К., 2016. – 197 с.
13. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 році. Статистичний збірник. – К., 2015. – 270 с.
14. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2013 році. Статистичний збірник. – К., 2014. – 207 с.

Регулювання сфери промисловості у ФРН

Морозов В.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті досліджено регулювання сфери промисловості у Федеративній Республіці Німеччина на сучасному етапі розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин. З'ясовано, що Федеральний Уряд Німеччини відмовляється від протекціоністських заходів підтримки промисловості, керуючись принципами соціальної ринкової економіки, відповідно до яких держава обмежується створенням рамкових умов для успішного розвитку промисловості. При цьому його діяльність у сфері промислової політики та розвитку спрямована на постачання електроенергії і сировинних ресурсів промисловості та домогосподарствам, захист навколишнього середовища, технологічну трансформацію, розвиток наукового та інформаційного обміну, зміну демографічної ситуації, розвиток мобільності (логістика, нові технології в автомобільній промисловості), туризм, забезпечення безпеки.

Ключові слова: регулювання економіки, державна економічна політика ФРН, регулювання сфери німецької промисловості, Федеральний Уряд Німеччини, Федеральне міністерство економіки та енергетики Німеччини, НДДКР, малий та середній бізнес.

Морозов В.С. РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ФРГ

В статье исследовано регулирование сферы промышленности в Федеративной Республике Германия на современном этапе развития мирового хозяйства и международных экономических отношений. Установлено, что Федеральное правительство Германии отказывается от протекционистских мер поддержки промышленности, руководствуясь принципами социальной рыночной экономики, в соответствии с которыми государство ограничивается созданием рамочных условий для успешного развития промышленности. При этом его деятельность в сфере промышленной политики и развития направлена на поставку электроэнергии и сырьевых ресурсов промышленности и домохозяйствам, защиту окружающей среды, технологическую трансформацию, развитие научного и информационного обмена, изменение демографической ситуации, развитие мобильности (логистика, новые технологии в автомобильной промышленности), туризм, обеспечение безопасности.

Ключевые слова: регулирование экономики, государственная экономическая политика ФРГ, регулирование сферы немецкой промышленности, Федеральное правительство Германии, Федеральное министерство экономики и энергетики Германии, НИОКР, малый и средний бизнес.

Morozov V.S. THE REGULATION OF THE INDUSTRY IN GERMANY

The paper studies the regulation of the industry in the Federal Republic of Germany at the present stage of development of the world economy and international economic relations. It has been found that the Federal Government has been refusing from protectionism measures to support the industry by following the principles of the social market economy, according to which the government is bounded to creating necessary conditions for successful industrial development. However, its activities in the field of industrial policy and promotion are aimed at the supply of electricity and raw materials to businesses and households, environmental protection, technological transformation, the development of research and information exchange, management of the demographic situation, the transportation infrastructure development (logistics, new technologies in the automotive industry), tourism and security provision.

Keywords: regulation of the economy, German government economic policy, the regulation of German industry, the Federal Government of Germany, Federal Ministry of Economics and Energy of Germany, research and development, small and medium-size enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Серед ключових завдань стратегічного розвитку України у середньостроковій перспективі – завоювання передових позицій у глобальній конкуренції, досягнення лідерства на ринках інтелектуальних послуг і високотехнологічних товарів, вихід на стандарти

життя розвинених країн за рівнем добробуту, тривалості життя, доступності якісних послуг у сферах освіти та охорони здоров'я, збалансованості регіонального розвитку. Це означає принципову зміну парадигми та пріоритетів державного розвитку, форм державної підтримки бізнесу, включаючи різні аспекти

законодавчого забезпечення, національні і регіональні пільги промисловості, тобто розроблення сучасного та ефективного механізму регулювання промислової сфери держави.

Основна мета регулювання сфери національної промисловості – стимулювання переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку, що дасть змогу науці і високотехнологічним секторам промисловості стати локомотивом економічного зростання, забезпечити адекватні умови для розвитку виробничого сектору економіки, де створюється реальне багатство; нормативно-правової бази для розвитку підприємництва, особливо малого та середнього; сприяння якісним інвестиціям.

У розвинених країнах із ринковою економікою процес вдосконалення промислової політики триває впродовж багатьох років. Основний аргумент на користь його творчого осмислення – можливість перейняти найкраще з усіх моделей промислового розвитку країн і нівелювання гіршого з урахуванням природних переваг нашої країни значного демографічного потенціалу, високого рівня професійної та загальної підготовки робочої сили. Реалізація промислової політики, що сприяє створенню потенціалу для виробництва затребуваної на світовому ринку продукції, дає шанс забезпечити можливості для отримання нових порівняльних переваг на світовому ринку товарів та послуг вже в найближчому майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Про актуальність проблеми структурного розвитку промисловості та її ефективного регулювання як пріоритету державної політики свідчать численні теоретичні дослідження й узагальнення як вітчизняних учених, таких як З. Варналій [1] та Л. Яремко [2], так і закордонних, таких як Б. Гален [3], В. Гутник [4], В. Гутманн [5], Е. Гьоргенс [6], У. Рор та С. Долгов [7], М. Зайтц [8], Л. Шпет [9], М. Аллеспах та А. Ціглер [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, недостатньо розглянутими залишаються аспекти, пов'язані з дослідженням сучасного механізму регулювання сфери промисловості у Федеративній Республіці Німеччина, що вимагає свого подальшого теоретичного обґрунтування та всебічного аналізу. Вищезазначені обставини і пояснюють актуальність та своєчасність розробки теми цього дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, необхідність теоретичного, методологічного та практичного вирішення зазначеної проблематики зумовила вибір теми, актуальність, наукову мету і цільову спрямованість цього дослідження – дослідження сучасного механізму регулювання сфери промисловості у Федеративній Республіці Німеччина.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна підтримка виробництва в Німеччині носить комплексний характер. Промислова політика у ФРН спрямована на створення умов для сталого розвитку найбільш перспективних галузей промисловості. Уряд Німеччини послідовно відмовляється від протекціоністських заходів підтримки промисловості, керуючись принципами соціальної ринкової економіки, відповідно до яких держава обмежується створенням рамкових умов для успішного розвитку промисловості. Також мова йде про створення для підприємств та їх працівників умов для чесного та прозорого ведення конкуренції на міжнародних ринках.

Пряме державне втручання є винятком і застосовується вкрай рідко. Відповідальність за конкурентоспроможність продукції, що випускається, покладено на самих виробників. Розвиток конкуренції є одним із пріоритетів німецької політики у сфері підтримки промисловості.

Сучасна ефективна промислова політика ФРН полягає у створенні передумов для розвитку інновацій та конкурентоспроможного виробництва.

Завдання такої політики поширюються на [11, с. 183]:

- фінансування НДДКР;
- підтримку малого та середнього бізнесу (насамперед інноваційного);
- створення і розвиток технозон та технопарків;
- підготовку і підписання міжнародних торгових договорів і договорів із захисту навколишнього середовища на умовах, вигідних німецькій промисловості.

Важливою ланкою промислової політики Німеччини є залучення підприємств та їх співробітників до процесу прийняття політичних рішень і усвідомлення відповідальності за них.

Діяльність Уряду у проведенні промислової політики зосереджена на таких сферах, як:

- наука та інновації;
- освіта;
- підвищення кваліфікації та профперепідготовка;

- податки, збори та зниження бюрократичних бар'єрів;
- енергетична політика;
- забезпечення промисловості сировиною;
- екологічна політика;
- зовнішньоекономічна політика;
- створення інфраструктури;
- промисловий діалог у межах розвитку ЄС.

Діяльність Уряду Німеччини у сфері промислової політики та розвитку спрямована на [12, с. 8–9]:

- постачання електроенергії і сировинних ресурсів промисловості та домогосподарствам;
- захист навколишнього середовища;
- технологічну трансформацію;
- розвиток наукового та інформаційного обміну;
- зміну демографічної ситуації;
- розвиток мобільності (логістика, нові технології в автомобільній промисловості);
- туризм;
- забезпечення безпеки.

В Уряді ФРН здійснення промислової політики курирує Федеральне міністерство економіки та енергетики (нім. – «BMWі»). Це міністерство є головним відомством, через яке проходить фінансування промислової політики Німеччини.

Також підтримкою окремих секторів економіки займаються міністерства [12, с. 8–9]:

- продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів;
- праці та соціального розвитку;
- транспорту, будівництва і міського розвитку;
- охорони здоров'я;
- навколишнього середовища, захисту природи та безпеки реакторів;
- освіти і наукових досліджень.

Починаючи з 1965 р. ФРН активно використовує фінансові інструменти (державні дотації і податкові відрахування) з метою надання державної підтримки, у тому числі обробній галузі промисловості; житлово-комунальному господарству; соціальній сфері; транспорту; сільському господарству і харчовій промисловості. Реалізовані програми державної підтримки передбачають виплату бенефіціарам – юридичним та фізичним особам 57 різних цільових державних дотацій, а також надання 103 податкових відрахувань. Галузеві пріоритети у механізмі державної підтримки промисловості у ФРН [10, с. 211–212]:

- обробна галузь промисловості – 52,2%,

- житлово-комунальне господарство – 8,4%,
- соціальна сфера – 5,3%,
- транспорт – 12%,
- сільське господарство і харчова промисловість – 5,3%,
- інше – 17,2%.

Сукупна сума державних витрат з метою підтримки цих секторів економіки в 2017 р. за даними Мінфіну ФРН становитиме не менше 56 млрд. євро, тобто збільшиться на 7% (в абсолютних показниках – на 2,1 млрд. євро). Нижче подані основні сфери підтримки, яа надається Федеральним міністерством економіки та технологій Німеччини [10, с. 214]:

– *Вугільна промисловість*. У 2016 р. було виділено 1,21 млрд. євро (1,12 млрд. євро в 2015 р.), включаючи фінансування передчасного виходу робітників галузі на пенсію (у зв'язку з реорганізацією галузі). Субсидування видобутку вугілля у Німеччині передбачене до 2018 р.

– *Підтримка НДДКР в енергетичній сфері* (191,4 млн. євро в 2016 р., 190,3 млн. євро в 2015 р.). На заходи з розвитку раціонального та зберігаючого застосування енергії, особливо на цілі проведення незалежних консультацій для малих і середніх за розміром підприємств та домашніх господарств, а також на експортну ініціативу з поновлюваних джерел енергії та енергоефективності було виділено 37 млн. євро (у 2015 р. – 35 млн. євро).

– *Підтримка науки, розвитку та інновацій у сфері МСП* становила в 2016 р. 762,5 млн. євро (647,5 млн. євро в 2016 р.).

– *Розвиток продуктивності та конкурентоспроможності МСП* (198,2 млн. євро, 183,4 млн. євро в 2015 р.). Підтримка успішних програм «ERP» (Інвестиційна програма, енергоефективність автомобільної промисловості і створення нових МСП) – 59,1 млн. євро (56,5 млн. євро – в 2015 р.).

Важливими пунктами цієї позиції є також підтримка ремісників у підвищенні кваліфікації (49,6 млн. євро, в 2015 р. – майже стільки ж) і розвиток консультування з питань відкриття власного малого підприємства (39 млн. євро, в 2015 р. – стільки ж).

– *Інформаційні та телекомунікаційні технології* (157,2 млн. євро, в 2015 р. – 134,1 млн. євро). Зростання витрат відбулося у зв'язку зі збільшенням фінансування проекту «THESEUS» (розташовані в Інтернеті наукові структури) і завдяки реалізації стратегії Федерального Уряду Німеччини з розвитку

широкосмугового доступу до Інтернету по всій країні. Для досягнення мети повсюдного розвитку широкосмугового доступу в 2015 р. було виділено додатково 5 млн. євро. В Інвестиційному фонді на ІКТ-заходи Міністерства було передбачено 49 млн. євро до кінця 2018 р.

– Підтримка зовнішньоекономічної діяльності (226 млн. євро, в 2015 р. – 231,8 млн. євро), насамперед – на підтримку діяльності промислово-торгових палат Німеччини за кордоном, а також товариства «Germany Trade and Invest» (нім. – «GTAI»).

– Розвиток технологій авіабудування (167,6 млн. євро, в 2015 р. – 149,5 млн. євро). У межах узгодженої Четвертої програми розвитку наукових досліджень в авіабудуванні Уряд у наступні роки має намір виділити на ці цілі ще близько 160 млн. євро. Таким чином, буде забезпечено внесок у збереження робочих місць у Німеччині в умовах конкуренції, що зростає.

Основні напрями підтримуваних досліджень:

– нові концепції виробництва та збирання з метою зниження виробничих витрат і ваги готової продукції,

– розробки з підвищення безпеки та обслуговування пасажирів.

На покриття доходів, що вивільняються у зв'язку з підвищенням витрат оборонної промисловості, на розвиток у цивільному літакобудуванні на основі надання кредитів з 2009 р. передбачено виділення 7,5 млрд. євро щорічно. Тим самим оборонні підприємства Німеччини підтримуються в їхньому прагненні брати участь у поточних програмах авіабудування. Уряд Німеччини має намір, беручи до уваги міжнародні домовленості «EADS» / «Airbus», і надалі підтримувати розвиток нових програм у авіабудуванні. З 1 листопада 2008 р. для отримання фінансової допомоги зі збуту продукції діє спрощена система, яка скасовує надання субсидій Федеральним міністерством економіки та енергетики Німеччини. Для покриття схвалених договорів з експортного фінансування виробництва широкофюзеляжних літаків і двигунів у 2016 р. виділено 13,4 млн. євро (у 2015 р. – 46 млн. євро).

– На проведення НДДКР у суднобудуванні, а також у сфері мобільності (нові види автомобільного пального, електромобіль) і транспортних технологій у 2016 р. виділено 119 млн. євро (в 2015 р. – 107,6 млн. євро). Дослідження у сфері мобільності додатково фінансувалися з Інвестиційного фонду (39 млн. євро).

– Підтримка інвестицій у рамках програми «Поліпшення структури регіональної економіки» (670,3 млн. євро, в 2015 р. – 669,0 млн. євро). Спільно з бюджетами федеральних земель на зміну структури економік регіонів у 2016 р. було виділено більше 1,5 млрд. євро. Значна частина цих коштів припадає на землі колишньої НДР («нові» землі) і Берлін.

– Туризм (29,4 млн. євро, в 2015 р. – 31,0 млн. євро). 95% витрат припадає на фінансування діяльності Німецького центру туризму (нім. – «DZT») [10, с. 215–216].

– Впровадження електронного підтвердження доходів (нім. – «ELENA»). З 2009 по 2016 р. щорічно на ці цілі виділялося 11 млн. євро. Впровадження такої системи, за підрахунками фахівців, дасть змогу знизити бюрократичні процедури і заощадити більше 100 млн. євро щорічно.

– Дослідження космосу. Разом із фінансуванням Німецького центру авіа- та космічної промисловості (включаючи дослідницькі напрями авіабудування, енергетику і транспорт) у 2016 р. було виділено 1,5 млрд. євро. З 2017 р. передбачено збільшення щорічного фінансування Німецького центру авіа- та космічної промисловості на 7%. Значна частина витрат на дослідження космосу припадає на міжнародне співробітництво в рамках Європейського космічного агентства «ESA» (636,8 млн. євро) [10, с. 218].

Висновки із цього дослідження. Підсумовуючи, зазначимо, що завдання сучасної промислової політики ФРН поширюються передусім на фінансування НДДКР, підтримку малого та середнього бізнесу (насамперед інноваційного), створення і розвиток технозон і технопарків, підготовку і підписання міжнародних торгових договорів та договорів із захисту навколишнього середовища на умовах, вигідних німецькій промисловості. Важливою ланкою промислової політики Німеччини є залучення підприємств та їх співробітників до процесу прийняття політичних рішень і усвідомлення відповідальності за них. Діяльність Уряду у проведенні промислової політики зосереджена на таких сферах, як наука та інновації; освіта; підвищення кваліфікації та профперепідготовка; податки, збори та зниження бюрократичних бар'єрів; енергетична політика; забезпечення промисловості сировиною; екологічна політика; зовнішньоекономічна політика; створення інфраструктури; промисловий діалог у рамках розвитку ЄС.

Таким чином, поступово Федеральний Уряд Німеччини відмовляється від протекці-

оністських заходів підтримки промисловості, керуючись принципами соціальної ринкової економіки, відповідно до яких держава обмежується створенням рамкових умов для успішного розвитку промисловості. Також мова йде про створення для підприємств та їх працівників умов для чесного та прозорого ведення конкуренції на міжнародних ринках. Діяльність Уряду Німеччини у сфері промислової політики та розвитку спрямована на сучасному етапі на постачання електроенергії і сировинних ресурсів промисловості та домогосподарствам, захист навколишнього середовища, техноло-

гічну трансформацію, розвиток наукового та інформаційного обміну, зміну демографічної ситуації, розвиток мобільності (логістика, нові технології в автомобільній промисловості), туризм, забезпечення безпеки.

Пряме державне втручання варто вважати винятком, що застосовується вкрай рідко. Відповідальність за конкурентоспроможність продукції, що випускається, покладено на самих виробників. Крім того, варто зазначити, що розвиток конкуренції є одним із основних пріоритетів сучасної німецької політики у сфері підтримки промисловості у ФРН.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [Монографія] / за ред. д.е.н, проф. З.С. Варналія – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
2. Яремко Л.А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико-методологічний аспект: [Монографія] / Л.А. Яремко. – Львів : Видавництво ЛКА, 2007. – 524 с.
3. Gahlen B. Strukturpolitik und Soziale Marktwirtschaft, in: Issing O. (Hrsg.): Zukunftsprobleme der sozialen Marktwirtschaft. – Berlin, 1981. – S. 853–871.
4. Политика хозяйственного порядка в Германии / В. П. Гутник. – Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. – М. : Экономика, 2002. – 271 с.
5. Guttman V. Industriepolitik I (Theorie), in: Bekerath E. v. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. – Bd. 5. – Stuttgart u.a.O., 1956. – S. 272–276.
6. Goergens E. Konjunktur- und Industriepolitik. Marktwirtschaft als Aufgabe. – Stuttgart – Jena. 1994. – 842 s.
7. Менеджмент и рынок: германская модель // Под ред. У. Попа и С. Долгова. – М., 1995. – 480 с.
8. Seitz M. Staatliche Industriepolitik: Begründungen, Instrumente und Probleme. – Baden-Baden: Nomos, 2000. – S. 372.
9. Шпэт Л. Промышленная политика – соблазн, перед которым невозможно устоять (возражения против целомудрия теории) // Politekonom. – 1996. – № 4. – С. 32–34.
10. Allespach M., Ziegler A. Zukunft des Industriestandortes Deutschland 2020. – Marburg: Schüren, 2017. – 339 s.
11. Deutschland im internationalen Konjunkturzusammenhang. – Sachverständigenrat. – Expertise 2017. – 544 s.
12. Морозов В.С. Механізм регулювання промислової сфери у ФРН // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2007. – 14 с.

УДК 338.43.02

Міжнародний досвід організації розвитку сільських територій та можливості його застосування в Україні

Недбалюк О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення значення та сутності міжнародного досвіду організації сільських територій. Означені інституційні передумови та параметри застосування цього досвіду в сучасних умовах України. Особливий акцент під час аналізу міжнародного досвіду зроблено на методології розробки та виконання програм розвитку сільських територій в США та країнах ЄС. Визначені обмеження щодо використання міжнародного досвіду в цій сфері та шляхи їх подолання в Україні.

Ключові слова: сільська територія, програма, розвиток, громадянське суспільство, поширення інновацій, стратегія, «екстеншен», дорадча служба.

Недбалюк А.П. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам определения значения и сущности международного опыта организации сельских территорий. Определены институциональные предпосылки и параметры применения этого опыта в современных условиях Украины. Особый акцент при анализе международного опыта сделан на методологии разработки и выполнения программ развития сельских территорий в США и странах ЕС. Определены ограничения касательно использования международного опыта в данной сфере и пути их преодоления в Украине.

Ключевые слова: сельская территория, программа, развитие, гражданское общество, распространение инноваций, стратегия, «экстеншен», консалтинговая служба.

Nedbalyuk O.P. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RURAL DEVELOPMENT AND OPPORTUNITIES FOR APPLICATION OF IT IN UKRAINE

The article is devoted to topical issues determining of meaning and essence of international experience of rural areas management. The mentioned institutional conditions and parameters apply this experience in modern conditions of Ukraine. In process of analysis of international experience particular emphasis is made on the methodology of developing and implementing programs of rural development in the US and countries of EU. Restrictions on the use of international experience in this field are defined and identified ways to overcome them in Ukraine.

Keywords: rural areas, program, development, civil society, spreading innovation, strategy, "extension", advisory service.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес формування сучасної стратегії та механізмів сільського територіального розвитку в Україні має певне діалектичне протиріччя. З одного боку, формування територіальних механізмів управління сільськими територіями створює умови для досягнення цілей територіального розвитку, з іншого боку, будь-яка децентралізація обмежує можливості організації формування таких механізмів шляхом централізованого втручання в розвиток сільської території. Необхідним в Україні сьогодні є створення такого механізму, який дав би змогу з урахуванням міжнародного досвіду знайти баланс цих протилежних тенденцій з метою досягнення високих темпів сільського розвитку. В цьому

контексті велике значення мають окремі елементи та інструменти механізму організації розвитку сільської території, успішне функціонування яких апробоване в розвинених країнах світу. Основна частина бюджетних коштів в Україні, як і раніше, розподіляється на користь сільськогосподарського виробництва, а не на розвиток сільських територій та громад. Тобто, як і раніше, в Україні ігнорується досвід розвинених країн, в яких головна увага приділяється саме розвитку території. Тому з точки зору міжнародного досвіду важливо визначити, які елементи вітчизняного механізму розвитку сільської території є раціональними і заслуговують на використання в перспективі, а які слід замінити на більш досконалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню міжнародного досвіду організації розвитку сільських територій та можливостей його застосування в Україні приділена увага в роботах В. Борщевського, І. Гнибіденка, С. Горлова, В. Збарського, Х. Притули, Г. Кваснікової, В. Крупіна, В. Мацибори та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на наявність концептуального бачення необхідності селективного застосування в Україні міжнародного досвіду розвитку сільських територій, окремі питання, пов'язані з виявленням характерних особливостей міжнародного досвіду розвитку сільських територій та їх адаптації до національних умов, потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження позитивних аспектів міжнародного досвіду формування та практичного застосування механізмів організації розвитку сільських територій та визначення передумов для адаптації цього досвіду до наявних в Україні умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність використання досвіду інших країн у сфері наукового обґрунтування механізмів розвитку місцевих територіальних громад визначається процесом подальшої деградації сільських територій України а також рядом нормативно-правових актів, а саме Єдиною комплексною стратегією розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки [1], Концепцією Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [2] та іншими нормативно-правовими актами.

Механізм організації розвитку сільської території є складовою частиною більш широкого поняття «управління територіальним розвитком». Його створення в Україні потребує окремої нормативно-правової бази, розробки спеціальних комплексних програм територіального розвитку на сучасній методологічній основі. Лише після цього постановка питання про створення дієвого механізму розвитку сільських територій є коректною.

Такі загальні плани територіального розвитку, в межах яких відбувається розвиток сільських територій, існують в усіх розвинених країнах. У Франції це «Регіональний план соціально-економічного розвитку та облаштування територій», в Німеччині – «Федеральна програма організації простору», в Японії – «План всебічного розвитку території країни».

Є особливості кожної з наведених програм за строками, змістом тощо. Водночас слід зазначити, що об'єднує їх три ознаки: 1) усі вони ініційовані державою, хоча і передбачають залучення інститутів громадянського суспільства до їх розроблення та реалізації; 2) такі програми є нормативними документами саме територіального регулювання, спрямованими на комплексний розвиток територій країни, і передбачають диференційований підхід до територій з різним рівнем розвитку; 3) реалізація цих програм передбачає використання як адміністративних, так і економічних інструментів. За такого підходу, незважаючи на участь в програмах недержавних інституцій, домінуюча роль в організації територіального розвитку залишається за державою, відповідно, саме вона несе усю повноту відповідальності за реалізацію програм та їх фінансове забезпечення.

У функціональному відношенні програми територіального розвитку вирішують два основні завдання:

1) є інструментом централізованого та узгодженого регулювання територіальної структури країни та її регіонів;

2) є регламентуючим документом, оскільки містить в собі механізм обмеження можливих негативних дій суб'єктів територіальної політики.

Наявний досвід розробки програм територіального розвитку в розвинених країнах передбачає наявність в них таких структурних елементів:

– соціальні компоненти програми (наприклад, якість середовища проживання, зниження рівня безробіття);

– загальні директиви щодо розміщення виробництва на території; з 60-х років ХХ ст. такі програми в цій сфері ставлять завдання попередження надлишкової концентрації виробництва на тій чи іншій території, «розвантаження» від промисловості урбанізованих територій та агломерацій;

– політика в сфері розміщення на території поселенської мережі;

– загальнонаціональні інфраструктурні проекти, а саме дороги, транспорт, зв'язок, інформація;

– регіональна структуризація загальнонаціональних територіальних програм, виділення тих територій, які потребують пріоритетної державної підтримки, субсидування в тій чи іншій сфері розвитку.

Сучасна адміністративно-територіальна структура України склалась в результаті істо-

ричного розвитку та реформування, що відбувається в період незалежності. Україна перебуває на шляху переходу від тоталітарного до демократичного суспільно-територіального устрою. Сьогодні складно стверджувати, що така тенденція загального розвитку в країні є стійкою та незворотною. В історії України не було притаманних західним країнам демократичних традицій та політичної культури. В суспільстві домінували такі ознаки, як, зокрема, надцентралізація, мілітаризм, домінування в суспільній свідомості колективних цінностей, відсутність масових демократичних рухів, здатних сформувати альтернативу партійній номенклатурі.

Більшість механізмів регулювання суспільного розвитку, що були притаманні радянському періоду, сьогодні відкинуті внаслідок зміни парадигми розвитку, умов життя населення. Це потребувало і досі потребує змін в системі влади, перерозподілу повноважень між центральними, регіональними та місцевими органами влади. Активно відбуваються процеси структурування та переструктурування суспільства, складаються поки що не досить чітко означені групи інтересів, «класові» та «кланові» політичні партії. В цьому процесі інтереси багатьох прошарків суспільства, зокрема жителів сільських територій, залишаються без представництва в політичному процесі, тобто сучасне українське суспільство зарано називати зрілим громадянським суспільством. Так, судова система ще слабка і не має повної незалежності від інших гілок влади, не сформувались інститути громадянського суспільства.

Очікується, що процес формування громадянського суспільства забезпечить співпраця державних інституцій, судової системи, політичних партій, профспілок, громадських організацій та рухів. Однак слід визнати, що загалом процес формування громадянського суспільства залежить від рівня політичної культури та менталітету суспільства. Допоки більшість суспільства буде покладатись щодо цього процесу переважно на органи центральної державної влади, змін очікувати складно. Необхідним є певний період адаптації суспільної свідомості до нових умов, набуття населенням та його обраними представниками політичної культури та активізації громадсько-політичних партій та рухів, що представляють більшість населення.

Останніми роками Україна перебувала в кризі, в перерозподілі повноважень між центром та регіонами. В цих умовах посилюються

політичні дискусії та поглиблюються наукові дослідження щодо змін адміністративно-територіального устрою країни, запроваджуються механізми фінансової децентралізації, нові принципи територіальної політики, зокрема зміни у сфері розвитку сільських територій. Тому вивчення та використання кращих елементів зарубіжного досвіду організації розвитку сільських територій є сьогодні, як ніколи, актуальним.

Першим, на наш погляд, заслуговує розгляду та належної оцінки досвід організації розвитку сільської місцевості в США, де домінують принципи невтручання (більш коректно – непрямого втручання) держави в регулювання розвитку сільських територій (як і в інших сферах політики розвитку). В цій країні домінує ідеологія, за якої нормальним вважається ситуація, коли сільські жителі самі і переважно власними ресурсами розвивають свою територію за контролю і переважно консультативно-інформаційної допомоги держави. Саме така модель розвитку в Україні може бути найбільш дієвою, адже відомо, що великі фінансові вкладення держави в сільську місцевість без адекватної організаційної діяльності із залученням ініціативи сільських мешканців свого часу не дали очікуваного результату. Головним механізмом стимулювання розвитку та поширення інновацій в сільських територіях США є саме спеціалізована консалтингова структура «Extension» (далі – «Екстеншен» або «Дорадча служба»). Позитивні результати такого підходу в США є більш ніж очевидними, тому запозичення цього досвіду передусім через створення в Україні загальнонаціональної та дієвої мережі дорадчих служб в сільських територіях є, на наш погляд, одним з пріоритетних завдань, що стоять перед суспільством у сфері розвитку сільських територій.

Від самих початків існування в США цієї системи під дорадчою службою, або «Екстеншен», розуміли систему, діяльність якої спрямована на поширення знань від наукових установ, перш за все від університетів, до широким мас сільського населення. Таке поширення знань, безумовно, вимагало розширення діяльності університетів в організаційному плані, створення в районах представництв університету у вигляді агентств, виїздів працівників університету на місця тощо. Внаслідок цієї діяльності усі жителі країни (США) знають про існування «Екстеншен», прекрасно розуміють і поважають те, чим займається дорадча служба [3, с. 9].

Система «Екстеншен» посідає дуже важливе, ключове місце в державній політиці програмування (плановому характері) розвитку сільської території в США. Програми розвитку сільської території США відображають різні аспекти розвитку села і, відповідно, виконуються через комплекс як державних, так і недержавних установ. Організації та безпосередні виконавці програм чітко знають, хто, що, як, коли і чому робить певну роботу з метою виконання програми. Знання, освіта, наука та інформація відіграють в цьому процесі основну роль. Саме так ставляться питання державної політики стосовно розвитку сільської території в США, саме тому в цій країні провідну роль у складанні та виконанні програм розвитку сільської місцевості відіграє система «Екстеншен – сервіс», уся діяльність якої ґрунтується на останніх досягненнях науки.

Першопочатком утворення як самого «Кооперативу Екстеншен», так і наукової бази стосовно методології його діяльності в США став законодавчий акт «Сміта – Левера», прийнятий в 1914 році [4]. Знання стосовно принципів і методології функціонування служби «Екстеншен» викладаються в університетах у вигляді сукупності окремих предметів. На основі цього готуються спеціалісти відповідної кваліфікації для роботи в системі «Екстеншен».

В Україні, на наш погляд, немає сенсу експериментувати з цими аспектами співвідношення функцій університетів і дорадчих служб, а слід просто узяти ті кращі елементи організаційних механізмів роботи, які визнані найкращими в світі. Американські вчені вважають, що «процес поширення інформації від університетів до сільського населення сьогодні в США визначено, серед інших, як один з найважливіших, що вплинув на розвиток демократії і становлення громадянського суспільства» [5].

Сьогодні місію системи обслуговування «Екстеншен» визначають так: підготовка практичних демонстрацій на науковій основі та їх проведення для жителів села з метою вдосконалення наявної у виробництві та житті селян практики або технології [6].

Основними сферами діяльності «Екстеншен» є комплекс таких питань розвитку сільської території: сільське господарство, домашня економіка, молодіжні програми (так звані клуби «4-H») і розвиток громад. В практичному розумінні кожен з напрямів є окремою програмою а також інституційним окре-

мим відділом певного офісу «Екстеншен», який управляє цією програмою. Відповідним чином розподілені й обов'язки між окремими працівниками служби.

В концептуальному плані методології роботи «Екстеншен» в США зараз виділяють триєдину модель, основними компонентами якої є:

- 1) впровадження нових технологій виробництва та стилю життя в сільській території;
- 2) вирішення проблем;
- 3) освіта, поширення знань.

Американський досвід організації розвитку сільської території через дорадчу службу корисний для нас, він навіть адаптований до умов України в результаті виконання проекту міжнародної допомоги на основі договору між Луїзіанським державним університетом (США) та Вінницьким державним аграрним університетом (в 2009 році університет отримав статус національного). Проект виконувався в 1999–2002 роках. Діяльність проекту поширювалась на сільську територію Вінницької області. Успіх цього проекту в розвитку фермерства та сільської території області став основою того, що на його основі був відкритий новий проект (2003–2006 роки), який фактично став продовженням і розширенням попереднього. Крім Вінницької, він був поширений на Черкаську та Хмельницьку області. Для подальшого розвитку надбань цих проектів необхідно є лише політична воля системи влади в Україні.

В ЄС відбувається процес створення нової системи підтримки розвитку сільських територій. Відправними позиціями її формування поряд з Лісабонською і Гетеборзькою стратегіями та реформованою САП (Спільна аграрна політика) ЄС стали висновки спеціальної конференції з питань розвитку сільських територій. Чи не найважливіше рішення полягає в інтегрованому розвитку і координації САП ЄС і політики розвитку сільських територій. Для їх фінансування та інституційно-організаційного забезпечення створюються два базові фонди, а саме Європейський фонд сільськогосподарських гарантій (ЄФСГГ) і Європейський фонд розвитку сільських територій (ЄФРСТ). На майбутній період визначено три пріоритетні осі дій, єдині для всіх країн ЄС: 1) конкурентоспроможність; 2) середовище та управління земельними ресурсами; 3) багатofункціональне село та якість життя сільських жителів. Новим підходом є те, що всі фінансові ресурси на розвиток села поступатимуть з єдиного фонду. Відповідно, нова політика

ЄС щодо розвитку сільських територій концентрується навколо таких проблем:

- трансформація сільських територій у місце, яке більш привабливе для інвестицій, проживання та праці;
- поширення інформації та підтримка дій щодо збільшення нових і привабливих робочих місць;
- зрівноважене використання природних ресурсів на засадах стійкого розвитку;
- покращення системи управління та використання публічних ресурсів, обмін досвідом;
- забезпечення взаємодії інститутів управління розвитком сільських територій;
- забезпечення стратегічного розвитку та досягнення очікуваних результатів [7].

Узагальнивши досвід європейських країн, можна навести перелік інституцій, які в країнах ЄС залучаються до процесу розвитку територій (окрім органів державної влади та місцевого самоврядування різного рівня): асоціації муніципалітетів; національні агентства розвитку; торгово-комерційні та промислові палати; технополіси; бізнесові та інноваційні центри; регіональні фінансові компанії; приватні консультанти та експерти; профспілки; організації, які займаються працевлаштуванням населення; організації, які спеціалізуються у поширенні нових технологій; бізнес-інкубатори; венчурні фонди; гарантійні фонди; благодійні фонди; місцеві агентства розвитку; комунальні фундації; заклади вищої освіти та регіональні наукові центри; технологічні дослідницькі лабораторії (Research & Development); агентства регіонального розвитку [8].

Особливої уваги заслуговує аналіз діяльності агентств регіонального розвитку (АРР), своєрідного інституційного феномена 80-90-х років ХХ ст., філософія якого була запозичена Європою з досвіду Сполучених Штатів Америки. Своєрідність агентств регіонального розвитку полягає в тому, що вони виконують функцію «посередника» між місцевими та регіональними «громадами» підприємців та стратегічними намірами влади

цих рівнів щодо соціально-економічного розвитку територій.

Суттєву роль у перетворенні сільських територій в Польщі в перші роки її членства в ЄС відігравав «План розвитку сільських територій» (ПРСТ), метою якого є підтримка диференційованого розвитку сільських територій (суспільні, економічні та екологічні аспекти). На його реалізацію виділено близько 3,6 млрд. євро. Під час вступу до ЄС запроваджено такі заходи з розвитку сільських територій Польщі: підтримка нетоварних сільських господарств, адаптація сільських господарств до стандартів ЄС (премії залежно від кількості реалізованих стандартів, але такі, що не перевищують 25 тис. євро на одне господарство) та підтримка груп сільськогосподарських виробників протягом 5 років (субвенції встановлюються у відсотках та складають в першому та другому році 5%, а у наступних роках – 4,3% та 2% від виручки за реалізовані продукти сільгоспвиробників, тобто до 1 млн. євро).

О. Бородіна та І. Прокопа зазначають, що «поряд з адаптацією зарубіжних підходів до наших умов слід сповна використати вітчизняний досвід у розв'язанні соціально-економічних проблем села окремими територіальними громадами, сільськогосподарськими підприємствами, цілими адміністративними районами і позитивні приклади реалізації в Україні ряду проектів міжнародної технічної допомоги» [9, с. 76].

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, можна визначити, що стратегія розбудови сучасного механізму організації сільської території України має базуватись на власних інституційних, організаційних, фінансових та інтелектуальних можливостях з урахуванням міжнародного досвіду ефективного використання цих можливостей. Такий шлях створення цього механізму здається найефективнішим і найбільш реалістичним, оскільки в розвинених країнах світу сучасні механізми організації розвитку сільських територій були створені саме таким шляхом, тобто власними ресурсами та з використанням позитивного досвіду інших країн в цій сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
2. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 року № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80>.

3. Недбалюк О. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб в США / О. Недбалюк. – Вінниця : Видавництво Вінницької громадської організації «Поділля-2000», 2005. – 160 с.
4. Smith-Lever Act as Amended in 1985. Public Law 99-198. 99th Congress. S 1435. – 1985.
5. Bliss R.K., ed. 1952. The spirit and philosophy of Extension work. Washington, D.C. : United States Department of Agriculture and Epsilon Sigma Phi.
6. Program evaluation in Extension / [E.J. Boone, J. Pettit, R.D. Safrit] // Journal of Extension Systems. – 1994. – № 10 (1). – P. 87–121
7. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / наук. ред. В. Борщевський. – Львів : НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2012. – 216 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
8. Europa.eu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev/refprop_en.pdf.
9. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 74–85.

УДК 338.109.7

Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності у зарубіжних країнах

Полятикін С.О.

аспірант кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету

У статті досліджено актуальні проблеми та проведено аналіз інвестиційної активності розбудови аграрного сектору у зв'язку з наявністю численних інституційних обмежень та адміністративних бар'єрів, а також проведено аналіз основних умов комплексного вивчення визначених проблем у зарубіжних країнах. У країнах з розвинутою ринковою економікою держава у процесі регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності приймає на себе функції регулювання.

Ключові слова: інвестиції, зарубіжні країни, інвестиційна активність, перспективний напрям, економіка, інновація.

Полятыкин С.А. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В статье исследованы актуальные проблемы и проведен анализ инвестиционной активности развития аграрного сектора в связи с наличием многочисленных институциональных ограничений и административных барьеров, а также проведен анализ основных условий комплексного изучения определенных проблем в зарубежных странах. В странах с развитой рыночной экономикой государство в процессе регулирования инновационно-инвестиционной деятельности принимает на себя функции регулирования.

Ключевые слова: инвестиции, зарубежные страны, инвестиционная активность, перспективное направление, экономика, инновация.

Poliatykin S.O. SPECIFICS OF INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY IN FOREIGN COUNTRIES

In the scientific article have investigated the actual problems and made the analysis of investment activity for development of the agricultural sector due with presence of numerous institutional constraints and administrative barriers as well has made analysis of the basic conditions for a complex research the specific problems in foreign countries. In countries with developed market economies, the state takes over regulatory functions in the process of regulating innovation and investment activities.

Keywords: investments, foreign countries, investment activity, perspective direction, economy, innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку економіки в нашій країні у підприємств, що займаються будь-якими видами діяльності, виникає багато різних проблем, зокрема, щодо формування своєї ринкової, цінової та розрахункової політики.

На сучасному етапі розвитку держави бюджетні надходження залежать від результатів діяльності суб'єктів господарювання, а саме від правильності та своєчасності сплати підприємствами податків та обов'язкових платежів до бюджету, а також налагодження системи контролю за правильністю та достовірністю нарахування податків та зборів, їх сплати та ведення податкової звітності на підприємстві (аудит податків та обов'язкових платежів).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми податкового регулювання та організації інвестиційної діяльності досліджу-

ються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методичних підходів до вирішення проблем інвестиційної діяльності здійснили вчені-економісти М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.Т. Білуха, О.М. Голованов, Л.І. Гомберг, М.В. Кужельний, Л.К. Сук, В.П. Завгородній, В.Ф. Палій, В.В. Сопко, В.Г. Лінник та інші.

Сьогодні ведеться дискусія щодо визначення інвестиційної діяльності як економічної категорії, її класифікації, функціонування та відтворення. Ця дискусія зумовила різні наповнення деяких економічних категорій та понять.

Формулювання цілей статті. Основна мета проведення досліджень полягає в удосконаленні організаційно-економічних та методичних засад та розробленні практичних рекомендацій щодо формування організованого аграрного ринку, підвищення конкурентоспроможності та вдосконалення ціноутво-

рення на продукцію сільськогосподарського виробництва на основі аналізу ситуації в Україні та комплексного вивчення визначених проблем у зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на експортний потенціал вітчизняного аграрного сектору виникає необхідність розгляду означеної проблеми поза межами національного ринку та визначення його міжнародної конкурентоспроможності. Саме тому досить актуальним є аналіз зарубіжних технологій виробництва, витрат та сільськогосподарських цін, що дає можливість визначити ступінь конкурентоспроможності галузі у короткостроковій перспективі. Особливе місце належить аналізу особливостей інноваційно-інвестиційної діяльності зарубіжних країн.

Розрізняють консервативний, поміркований та агресивний типи інноваційно-інвестиційної політики. Консервативна інвестиційна політика спрямована на мінімізацію інвестиційних ризиків. Проводячи таку політику, інвестор не намагається максимізувати розміри поточного доходу від інвестицій чи приріст капіталу. Головною його метою є забезпечення умов збереження вкладень. Формою реалізації такої політики є формування консервативного інвестиційного портфеля, який практично виключає можливість використання фінансових інструментів, ризик за якими перевищує середньоринковий рівень. Поміркована (компромісна) інвестиційна політика передбачає вибір об'єктів інвестування, у яких рівні поточної доходності, темпів зростання капіталу і ризиків наближаються до середньоринкових. Підприємство не намагається максимізувати свої доходи і уникає високоризикових об'єктів інвестування. У процесі реалізації такої політики у сфері цінних паперів та інших фінансових інструментів формується поміркований (компромісний) портфель. Агресивна інвестиційна політика передбачає максимізацію обсягів поточного доходу від вкладень у найкоротші терміни. У здійсненні такої політики мають місце високі інвестиційні ризики. Питанням зростання ринкової вартості підприємства відводиться допоміжна роль.

Інноваційно-інвестиційна політика формується і реалізується у конкретних тактичних напрямках, що являють собою інвестиційну діяльність, яка, на нашу думку, вимагає найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної цілі цієї діяльності.

Сільське господарство в роки економічної кризи характеризувалось найбільшими темпами падіння обсягів виробництва порівняно з іншими галузями народного господарства. Впродовж останніх двох років спостерігається нарощування обсягів виробництва в аграрному секторі, що є наслідком проведених корінних реформувань. Проте навіть тепер у половини сільськогосподарських підприємств виробничі витрати перевищують доходи, що не дає їм змоги оновлювати виробничий капітал, поліпшувати технології та якість продукції. За багатьма ознаками вітчизняний аграрний сектор залишається неконкурентоспроможним, виробництво сільськогосподарської продукції в розрахунку на одного зайнятого в сільському господарстві у кілька разів нижче, ніж у розвинутих країнах тощо. Україна характеризується низьким рівнем споживання білкових харчових продуктів, що не відповідає науково обґрунтованим нормам харчування. Таким чином, криза сільського господарства є проблемою не тільки економічною, а й соціальною [1, с. 12].

Забезпечення ефективної роботи аграрного сектору та його конкурентоспроможності варто вважати визначальною умовою продовольчої безпеки країни, зниження соціальної напруги, стабілізації національної економіки загалом. Для України це також використання порівняльних переваг у ресурсній забезпеченості, зокрема, землею та надлишковими трудовими ресурсами на селі, підвищення здатності протистояти міжнародній конкуренції та поліпшення позицій країни в міжнародному поділі праці.

Вирішення цієї проблеми вимагає докорінного реформування галузі. Саме тому органами влади була прийнята низка законодавчих актів, які сприяють ринковій трансформації сільського господарства [2, с. 16].

Проведені реформування не справили відчутного впливу на підвищення ефективності аграрного сектору, оскільки таку ситуацію не варто вважати наслідком нерозвиненості відносин власності у галузі.

Сільськогосподарське виробництво – це складний і різноманітний механізм, основним завданням якого є виробництво продукції. На її обсяг впливає забезпеченість сільськогосподарських товаровиробників технікою й устаткуванням. Відсутність власних джерел фінансування відновлення основного капіталу, «дорогі» послуги банківських структур, кризовий стан економіки й умови перехідного періоду вимагають вишукування нетрадицій-

них для сільського господарства механізмів відновлення основних виробничих фондів.

Україна має значні порівняльні переваги стосовно інших країн світу щодо розширення потужностей в аграрному секторі та виробництва високоякісної та екологічно безпечної продукції. Для того щоб порівняльні переваги трансформувалися у конкуренті, необхідно вдосконалити форми та джерела інноваційно-інвестиційного забезпечення реалізації перспективних підприємницьких проектів у всіх сферах агропромислового комплексу. Тривалий період у національній економіці спостерігалась низька інвестиційна активність щодо розбудови аграрного сектору у зв'язку з наявністю численних інституційних обмежень та адміністративних бар'єрів [3, с. 25].

У країнах з розвинутою ринковою економікою держава у процесі регулювання інвестиційної діяльності приймає на себе одночасно кілька функцій.

Перша функція – це регулювання (стимулювання чи обмеження) загального обсягу капіталовкладень приватного бізнесу. По суті, це головна макроекономічна функція з управління інвестиційним процесом у розвиненій ринковій економіці, здійснювана через політику позичкового відсотка, грошову, податкову й амортизаційну політики.

Друга функція – це вибіркоче стимулювання капіталовкладень у визначені підприємства, галузі і сфери діяльності через кредитні і податкові пільги, наприклад, за допомогою інвестиційного кредиту.

Третя функція – це пряме адміністративне втручання в інвестиційний процес з метою введення чи виводу певних виробничих потужностей шляхом узгодження планів і дій найкрупніших корпорацій.

У Японії, наприклад, коли, на думку урядових інстанцій, виникає така потреба, певна галузь у законодавчому порядку переводиться на режим, що дозволяє адміністративну координацію капіталовкладень на певний строк. Після закінчення цього терміну режим переглядається чи скасовується.

Роль держави у прийнятті інвестиційних рішень у США істотно відрізняється від японської чи навіть західноєвропейської практики. Чисто адміністративні рішення приймалися тут у цій галузі лише в роки першої і другої світових війн чи у сфері військових інвестицій у роки холодної війни.

Американська господарська практика в галузі регулювання і управління інвестиціями більше орієнтована на реалізацію принципів

економічної волі й економічного лібералізму, ніж на серйозне пряме втручання в економічний процес, що традиційно розглядається як неприпустиме обмеження. Тому роль держави у прийнятті інвестиційних рішень у США також традиційно пов'язується з розробленням і здійсненням державних інвестиційних програм, здійснюваних урядовими агентствами чи державними корпораціями (в галузі оборони, космосу, пошуку нових джерел енергії, будівництва об'єктів матеріальної інфраструктури (автострад, доріг, мостів, очисних споруджень), а також для виконання великих регіональних інвестиційних програм).

Загальне ж регулювання масштабів і напрямів інвестиційного процесу традиційно здійснюється в США методами макроекономічного регулювання.

Якщо в країнах Західної Європи інвестиційна діяльність у післявоєнні роки характеризувалася високим рівнем макроекономічного і чисто адміністративного урядового втручання в інвестиційний процес, що було характерно для Франції, Італії, Іспанії, скандинавських країн і навіть Великобританії (особливо в 50–60-ті рр.), то до початку 80-х рр. роль держави в регулюванні інвестиційної політики тут дуже змінилася. Франція і Великобританія провели широку денационалізацію державної власності, тому що виявилися істотні слабкості прямого державного управління галузями, що особливо виявилось в умовах енергетичної кризи початку 70-х рр. і загострення конкурентної боротьби. Політика денационалізації дістала назву дерегулювання і торкнулася більшості країн із розвинутою ринковою економікою.

У зв'язку з цим у Великобританії з другої половини 70-х рр. відбулося значне згортання втручання держави в інвестиційні процеси. Мета – стимулювати рух капіталів, праці і товарів на ринку, можливості розширення ресурсної бази, посилення капіталонакопичення за рахунок зниження податків на прибуток і доходи фізичних осіб, активізація позичкового капіталу у сфері капіталонакопичення, у тому числі шляхом розвитку мережі додаткових кредитно-фінансових установ, вторинного і третинного ринків цінних паперів.

У Німеччині у ті ж роки також відбулося значне скорочення державного впливу на господарські процеси, зокрема, шляхом стимулювання інвестиційної активності підприємницького сектору через податкові і кредитні пільги. Частка державних інвестицій у загальному обсязі капітальних вкла-

день була скорочена до 25% (вкладення в енергетику, комунальне господарство, транспорт, охорону здоров'я). На початку 90-х рр. частка адміністративно прийнятих інвестиційних рішень оцінюється у Німеччині всього на рівні 12% від загального обсягу капіталовкладень [4, с. 39].

Важливе значення у регулюванні й управлінні інвестиційною діяльністю в розвинених країнах мають податкова й амортизаційна політика, податкові пільги, зокрема так званий інвестиційний кредит.

Політика оподаткування прибутку, амортизаційна політика і різні форми податкового кредиту і субсидій, а також політика оподаткування доходів фізичних осіб у розвиненій ринковій економіці – найголовніші методи регулювання капіталовкладень і капіталонакопичення, особливо в періоди депресій і криз. У перші післявоєнні роки переходу від адміністративних до непрямих способів регулювання інвестиційної діяльності, коли темпи економічного росту і нагромадження були відносно високими і, щоб уникнути інфляції, було потрібне гальмування економічних процесів, стратегія і тактика інвестиційної політики розвинених капіталістичних держав полягала у введенні більш високих рівнів оподаткування за значних (дуже диференційованих і цілеспрямованих) пільг різним категоріям платників податків.

Початок перетворенню інвестиційної діяльності в 60-х рр. було покладено розвитком нових принципів амортизаційної політики, що полягають у прискоренні списання вартості основного капіталу. Це привело до зменшення основних термінів списання до 3–7 років по активній і до 15–20 років по пасивній частинах фондів за нормативів фізичного зносу, вищих у 2–5 разів. Все це сприяло зменшенню податкового тиску на підприємства (в частині податку на прибуток).

Подальше стимулювання капіталонакопичення і розвитку процесів інвестиційної діяльності, що особливо проявилось останніми роками, пов'язано із прямим зниженням податків і різних форм податкових кредитів і субсидій. До початку 90-х рр. у країнах з розвинутою ринковою економікою ставки оподаткування зменшені за податками на прибуток до 32–35% проти тих, що були раніше (40–50%), і до 15–50% – за податками на фізичних осіб за колишніми ставками до 80%. Для малого бізнесу стали використовуватися ставки податку на прибуток у межах 15–35% залежно від розміру валового прибутку.

Основні податкові пільги, що стимулюють інвестиційний процес у розвинених країнах, характеризуються так:

- податковий кредит – частина вартості нового обладнання відраховується з податку на прибуток при його придбанні з наступною повною компенсацією відрахування протягом терміну служби цього устаткування;

- податкові знижки – відрахування з податку на прибуток із подальшим зменшенням суми амортизації, що відноситься на витрати протягом терміну служби активів, які перебувають на контролі у податкових органах;

- податкові субсидії – прямі відрахування з податкових виплат чи податкової бази з подальшим звичайним списанням вартості устаткування.

Підтвердженням є інвестиційний податковий кредит у США, що існував у 60–70-ті рр. (7–10% вартості нового обладнання); податкові субсидії у Великобританії, за якими дозволялося зменшувати прибуток шляхом відрахування 20% вартості нового обладнання з величини валового доходу.

Форми податкових інвестиційних пільг у розвинених країнах погоджуються з конкретними економічними умовами і завданнями промислової політики цих країн. Варто підкреслити, що ці пільги можуть сильно розрізнятися щодо специфіки місцевих умов. Вони визначають необхідність вишукування коштів для розвитку інфраструктури, здійснення програм розвитку, особливо депресивних районів, створення робочих місць, розвитку освіти, охорони здоров'я, залучення, чи навпаки, розосередження капіталу тощо. До основних пільг такого роду варто також віднести звільнення від податків (федеральних чи місцевих) на термін до 10 років для фірм, зареєстрованих у депресивних районах чи зі складними природно-кліматичними умовами, що характерно для півночі Канади. Інвестиційну політику розвинених країн останніми роками визначали також пошуки і реалізація нових ринкових структурних і технологічних перетворень для задоволення нових суспільних потреб [4, с. 42].

Сьогодні визначаються основні економічні і структурні напрями вдосконалення економіки розвинених країн на базі сучасного науково-технічного прогресу. Вони полягають у пріоритетності споживання, розвитку наукомістких і високотехнологічних виробництв і сфери обслуговування, пов'язаної як зі споживанням, так і з виробництвом. Особливість капіталонакопичення в поточному періоді для

країн із розвинутою ринковою економікою в структурному плані полягає у відносному скороченні капітальних вкладень у матеріальне виробництво і відносному збільшенні їх у сфері послуг. Це сприяє процесу зниження питомих потреб у капіталі на одиницю продукції економіки загалом.

Закордонний досвід є важливим джерелом інформації про впровадження змін у податкову систему України. Але до нього необхідно ставитися обережно, з огляду на національні особливості економіки і сформовану економічну ситуацію.

Висновки з цього дослідження. В умовах обмеженості фінансових ресурсів в Україні для потреб інвестування потрібна узгоджена державна і регіональна політика щодо їх мобілізації. Це є пріоритетним напрямом державного регулювання інвестиційних про-

цесів. Ефективність інвестиційних процесів необхідно аналізувати, виходячи з інтересів окремих учасників інвестиційної діяльності. Інвестиційна привабливість додатково характеризується такими показниками, як вигідне географічне положення, сприятлива екологічна ситуація та безпека вкладення капіталу.

На нашу думку, перш ніж вирішувати питання про можливість нормалізації, вдосконалення і регулювання інноваційно-інвестиційного процесу в Україні, необхідно сформулювати і проаналізувати основні складники податкового навантаження на підприємства, особливо сільськогосподарського напрямку, і виділити ті, зміна яких в остаточному підсумку могла би стати основою стимулювання інвестиційних процесів в Україні, що повинно сприяти покращенню та розвитку економіки нашої країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутко М. Проблеми реалізації інноваційної моделі розвитку економіки на регіональному рівні // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 11–15.
2. Махмудов О. Інвестиційна політика виходу з депресії // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 37–44.
3. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року за № 2755-VI зі змінами та доповненнями // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Хвесик Ю.М. Інвестиційне забезпечення аграрної сфери сільських депресивних територій: інституціональні передумови та напрями удосконалення: Монографія. – К. : Вид-во Кондор, 2011. – 400 с.

Кордон як фактор розвитку морської інфраструктури України

Романуха О.М.

кандидат історичних наук,
доцент кафедри українознавства
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Степаненко В.О.

магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Статтю присвячено дослідженню кордону як чинника розвитку морської інфраструктури. Проаналізовано тенденції і динаміку вантажообігу морських торговельних портів України. Сформульовано та охарактеризовано основні центри розвитку морської інфраструктури. Виявлено причини зменшення товаропотоку в українських портах. Окреслено напрями підвищення конкурентоспроможності морської інфраструктури України.

Ключові слова: кордон, морська інфраструктура, морські порти, вантажообіг, транзит.

Романуха А.Н., Степаненко В.О. ГРАНИЦА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МОРСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию границы как фактора развития морской инфраструктуры. Проанализированы тенденции и динамика грузооборота морских торговых портов Украины. Сформулированы и охарактеризованы основные центры развития морской инфраструктуры. Выявлены причины сокращения товаропотока в украинских портах. Определены направления повышения конкурентоспособности морской инфраструктуры Украины.

Ключевые слова: граница, морская инфраструктура, морские порты, грузооборот, транзит.

Romanykha O.M., Stepanenko V.O. THE BORDER AS A FACTOR OF DEVELOPMENT THE MARINE INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

The article examines the border as a factor of development of marine infrastructure. It analyses the tendencies and dynamics of the cargo turnover of sea commercial ports of Ukraine. It has formulated and characterized the main centers of development of maritime infrastructure. It has revealed reasons for the reduction of goods traffic in Ukrainian ports. The article outlines the directions to increase the competitiveness of Ukraine's maritime infrastructure.

Keywords: border, maritime infrastructure, seaports, freight turnover, transit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кордон відіграє важливу роль у формуванні морської інфраструктури країни та сучасного розвитку України. Особливості розвитку світової економіки чітко засвідчують взаємозалежність наявності розвиненої морської інфраструктури країни та її місця у міжнародній торгівлі. Україна, маючи вигідне географічне розташування, знаходиться на перехресті світових сухопутних та морських торговельних шляхів. Вихід до Чорного та Азовського морів відкриває можливості активної участі у міжнародній співпраці та торгівлі. Історично Північне Причорномор'я було важливим центром міжнародної торгівлі, що впливало на особливості проходження міждержавних кордонів, розвитку економіки та міжнародного співробітництва. Вихід до моря

сприяв культурному взаємозбагаченню, був фактором стабільності та миру. Враховуючи сучасне становище України, можна сказати, що кордон стає не лише елементом політики, але й поштовхом до модернізації та розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових дослідженнях велика увага приділяється проблематиці конкурентного розвитку морського транспортно-логістичного комплексу України в системі глобального ринку морської торгівлі. Теоретико-методологічні підходи розвитку морської інфраструктури досліджував А. Ткаченко [1]. Проблему розвитку міжнародних транспортних коридорів, які проходять через територію морських портів України, виявлено в наукових працях О. Сапронова [2], А. Толстої [3]. О. Карпенко та Г. Продченко, які

аналізували транзитні перевезення вантажів через морські торговельні порти України [4], а також у роботах О. Меркта, який розглянув методичні засади стратегії розвитку морських торговельних портів у конкурентному середовищі [5].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження кордону як чинника розвитку морської інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кордон – важливий інструмент геополітичного аналізу. Він є просторовими межами здійснення політичної влади, в більшості випадків – державної. У сучасній науці виділяють такі види кордонів: сухопутні, водні, повітряні. Їх вплив на економічні, культурні та політичні процеси в межах держави безумовний. Однак на сучасному етапі розвитку на перше місце виходять водні кордони. Водні кордони підрозділяються на озерні, річкові та морські.

Особливе місце серед водних кордонів посідають морські. Це обумовлено переміщенням міжнародних перевезень з суші на море; його екологічністю; економією; багатством шельфу.

Боротьба за вихід до моря визначала особливості проходження сухопутних кордонів держави з давніх-давен. Активізація торгівлі Скандинавів та греків сприяла утворенню торговельного шляху «З варяг у греки». А це сприяло розвитку портів та припортової інфраструктури нижнього Подніпров'я, появи великих міст на кшталт Києва. Активізація присутності Російської імперії на півдні українських земель сприяла новій хвилі розвитку портів та

морської інфраструктури. Прикладом цього є Одеса. У 1817 р. місто отримало статус вільного порту, що сприяло зростанню вантажопотоку. 1/3 усього товарообороту Російської імперії проходила через південь України. Увага до розвитку морських портів зберігалася і у подальші часи. Як наслідок, проголосивши незалежність, Україна мала офіційний кордон з 7 державами, а саме з Росією (1 955 км по суші, морські кордони в Азовському і Чорному морях не вирішені), Білорусією (1 084 км), Польщею (542 км), Словаччиною (98 км), Угорщиною (135 км), Молдовою (1 202 км, з них 405 км контролюються незвизнаною Придністровською Молдавською Республікою), Румунією (608 км по суші). Загальна протяжність берегової лінії України становить 2 835 км [7].

Географічне положення та лобювання інтересів портів, морських торговельних шляхів Урядом України дає можливість посідати лідируюче положення серед морських перевезень перш за все в Чорноморському регіоні. Це одна із суттєвих рис привабливості національного ринку для зарубіжних інвесторів і виробників. На даний момент українські порти є єдиним засобом для ряду виробників (зокрема, з Європи) для перевезення вантажів. Географічна близькість до них виступає основним критерієм у виборі постачальника послуг з перевезень.

У поєднанні із замовленнями національних виробників це привело до формування центрів морської інфраструктури. На думку авторів, українські порти можна згрупувати в такі центри (рис. 2): Одеський, Ізмаїльський, Миколаївський, Азовський.

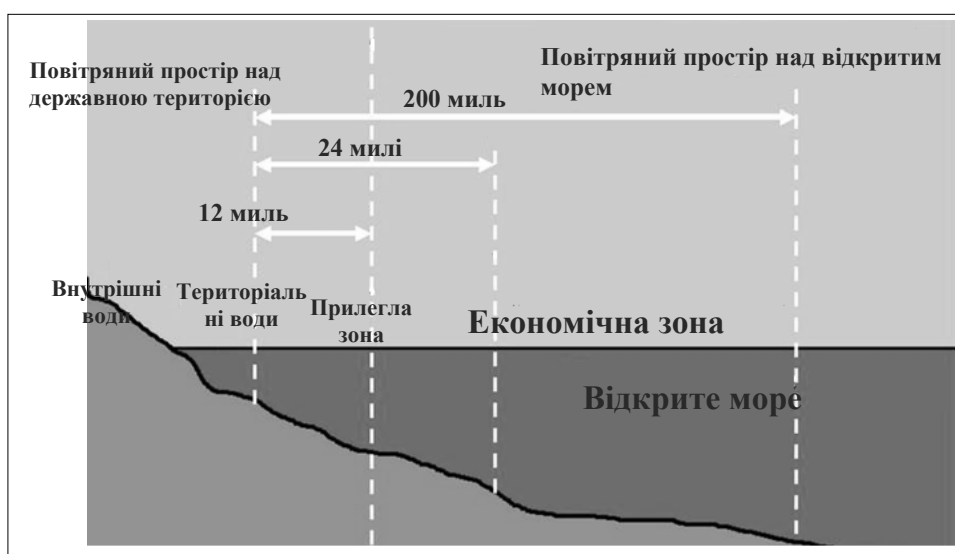


Рис. 1. Морські зони відповідно до Конвенції ООН з морського права [6]

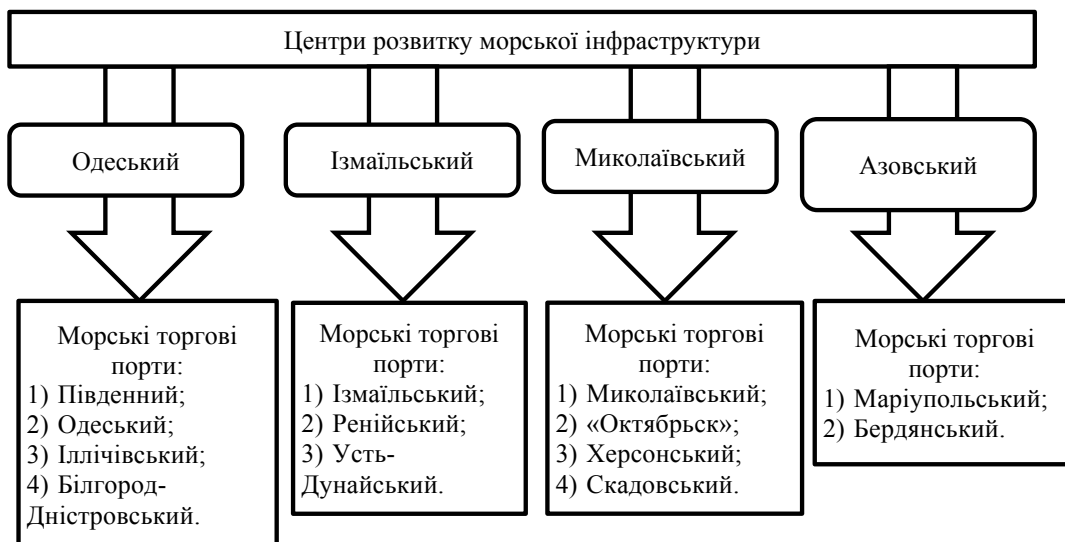


Рис. 2. Центри розвитку морської інфраструктури України

Джерело: складено авторами на основі [8]

В Одеський центр входять чотири порти, а саме Південний, Одеський, Іллічівський та Білгород-Дністровський. Передумови розвитку регіону були пов'язані з тим, що у 1817 р. Одеському порту було надано право «порто-франко», що вплинуло на стрімке зростання вантажообігу. Статус провідного порту в Україні він зберігає і сьогодні. Розташування у Південно-Західній частині України, близькість р. Дунай та кордону стали поштовхом до розвитку інших портів, наприклад, Іллічівського, який був заснований на базі вантажного району Одеського порту. Він займає ключове положення на стику головних транспортних шляхів між Європою та Азією, Північчю і Півднем, Центральною та Східною Європою, промислово розвинутими регіонами України, Росії, сільськогосподарськими районами Молдови, Румунії, морськими комунікаціями, що ведуть через Середземне море в Атлантику та Індійський океан. Через зручне положення Білгорода-Дністровського тут був відкритий морський торговельний порт. Його основне завдання в системі портів України – обслуговування вантажопотоків Чорноморського та Середземноморського регіонів. На будівництво Південного порту вплинули дві основні причини. По-перше, країна потребувала нового глибоководного, спеціалізованого, оснащеного найсучаснішим перевантажним обладнанням порту на Чорному морі. По-друге, продукцію нового Одеського припортового заводу (ОПЗ), який почали будувати, передбачалося експортувати морським транспортом. Нині Південний порт оснащений

потужними комплексами для перевалки навалювальних вантажів і генеральних вантажів [8].

Так, в Одеському регіоні переважають такі види перевалочних вантажів: в Південному порту переважають наливні (хімічні види товару) та сипучі (руда і зерно); в Одеському – сипучі (зерно), товарно-тучні (контейнерні TEU); в Іллічівському – сипучі (зерно, руда) та товарно-тучні (контейнерні TEU); у Білгород-Дністровському – товарно-тучні (перевалки лісової промисловості та контейнерні TEU) [9].

Ізмаїльський центр включає три порти: Ізмаїльський, Ренійський та Усть-Дунайський. Ренійський морський торговельний порт розташований на лівому березі річки Дунай – однієї з найбільших річок Європи. Активний розвиток порту почався після поглиблення Кілійського гирла, що дало змогу приймати не тільки морські, але й океанські судна. Після возз'єднання Бессарабії з СРСР Ренійський порт був переданий Чорноморському пароплавству. У радянський період Ренійський порт був лідером серед портів придунайських країн. Ізмаїльський морський торговельний порт – сучасний і високо механізований порт на Дунаї. У період з 1968 по 1992 рр. були побудовані комплекси з переробки генеральних, навалювальних вантажів, контейнерів. Ще одним поштовхом до розвитку порту став початок функціонування залізничної станції Ізмаїл – Порт Новий, яка безпосередньо перебувала в порту. Морський торговельний порт Усть-Дунайськ був створений в кінці ХХ ст. перш за все для обслуговування ліхтеровісної системи перевезень. Після припинення

роботи ліхтеровісної системи порт почав спеціалізуватися на перевалці вантажів з морських судів на річкові для подальшого транспортування по Дунаю і навпаки [8].

В Ізмаїльському регіоні переважають такі види перевалочних вантажів: в Ізмаїльському порту переважають вугілля та руда, у Ренійському – зерно, хімія; в Усть-Дунайському – сипучі (зерно) [9].

В Миколаївський центр входять чотири порти: Миколаївський, «Октябрськ», Херсонський і Скадовський. Їх розвиток пов'язаний з чудовим розташуванням. Миколаївський порт має великий транспортний потенціал завдяки наявності зручної залізничної розв'язки, двох аеропортів. Також через нього проходять Міжнародні транспортні коридори (МТК): МТК № 9 «Гельсінкі – Санкт-Петербург – Київ (Москва) – Одеса (Кишинів) – Бухарест – Александрополіс»; МТК № 7 «Дунайський водний шлях»; МТК TRACECA «Європа – Кавказ – Азія»; один з маршрутів NELTI «Нова Євроазійська автотранспортна ініціатива», «Північний Китай – Казахстан – Західна Європа». Сьогодні Миколаївський морський торговельний порт – важливий транспортний вузол на півдні України і одна з провідних гаваней країни. Спеціалізований морський порт «Октябрськ» був заснований для заходу іноземних суден. Херсонський порт здобув славу одного з найголовніших портів, що є експортерами хліба. У післявоєнні роки Херсон перетворився на промисловий, сільськогосподарський та культурний центр на півдні України. Херсонський морський торговельний порт, обладнаний сучасною технікою, став одним з провідних на Чорному морі. Скадовський порт переважно здійснює вантажопасажирські і автопаромні перевезення в турецькому напрямку, а також видобуток і реалізацію морського піску, перевалку зернових вантажів [8].

Так, в Миколаївському регіоні переважають такі види перевалочних вантажів: в Миколаївському порту переважають сипучі (зерно, руда); товарно-штучні (чорна металургія (металопрокат)); у порту «Октябрськ» – сипучі (зерно, хімія); товарно-штучні (чорна металургія); у Херсонському порту – сипучі (зерно); у Скадовському порту – сипучі (будівельні) [9].

Азовський центр включає два порти: Маріупольський та Бердянський. Їх активний розвиток пов'язаний з близькістю до промисловості Донбасу, що виступає основним замовником послуг. Іншими аспектами зростання товаропотоку цих портів були розпад СРСР та посту-

повий розрив виробничих зав'язків з країнами СНД. Це вимагало виходу виробників на міжнародні ринки збуту та пошуку нових партнерів. У цьому контексті порти Азовського моря стрімко розвивались.

В Азовському регіоні переважають такі види перевалочних вантажів: в Маріупольському порту переважають сипучі (вугілля, руда, будівельні види товару) та товарно-штучні (чорна металургія і контейнерні ТЕУ); в Бердянському – сипучі (зерно) [9].

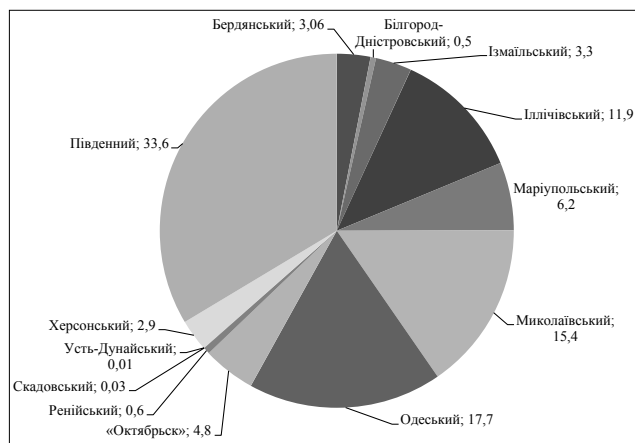


Рис. 3. Структура вантажообігу морських торгових портів України за 2015 р.

Джерело: складено авторами на основі [9]

Найбільшу частку у вантажообігу морських торгових портів України за 2015 р. мають такі порти: Південний (48,5 млн. т), Одеський (25,5 млн. т) та Миколаївський (22,2 млн. т) (рис.3). Їх лідерство обумовлено історично сформованою транспортною інфраструктурою, доброю матеріально-технічною базою порівняно з іншими портами України. Це стало можливим завдяки географічному фактору впливу. Близькість до річкових транспортних артерій, державних кордонів, промислових центрів, морських шляхів історично формувала міцну портову та транспортну інфраструктуру. Найменшу частку мають такі порти, як Скадовський (37,9 тис. т), Усть-Дунайський (22,5 тис. т) та Білгород-Дністровський (715,7 тис. т). Їх низький рівень техніко-технологічного аспекту діяльності обумовив відсталість від інших морських торговельних портів України.

Аналіз динаміки вантажообігу морських торговельних портів України за період 2010–2015 рр. свідчить про те, що з 2010 р. спостерігається зменшення обсягів перероблення вантажу зі 148,5 млн. т. в 2010 р. до 144,6 млн. т. у 2015 р., що на 2,6% менше (табл. 1).

Вантажообіг морських торгових портів України (тис. т)

| Показники | Рік | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Перероблено вантажів | 148 483,3 | 155 519,7 | 154 346,4 | 148 178 | 142 795,57 | 144 646,16 |
| Транзит | 44 185,2 | 47 599,2 | 38 780,6 | 27 224,46 | 20 338,82 | 15 904,24 |
| Вантажообіг за номенклатурою (тис. т.) | | | | | | |
| Наливні | 21 560,6 | 21 424,5 | 17 791 | 19 281,33 | 13 908,93 | 11 871,47 |
| Транзит | 14 749,3 | 16 215,6 | 12 754,6 | 11 021,07 | 7 020,80 | 5 705,25 |
| Сипучі | 54 798,6 | 61 916,5 | 61 995,8 | 93 949,86 | 97 740,64 | 105 407,54 |
| Транзит | 14 343 | 19 432,2 | 16 284,2 | 12 115,44 | 9 593,76 | 7 515,67 |
| Товарно-штучні | 31 283 | 30 375,1 | 30 013,6 | 34 946,84 | 31 146 | 2 7367,15 |
| Транзит | 4 018,7 | 4 228 | 4 874,2 | 4 087,95 | 3 724,26 | 2 683,32 |

Джерело: складено авторами на основі [9]

При цьому у 2010 р. спостерігалось падіння перевалки транзитних (на 5,5%) вантажів відносно 2009 р. Вантажообіг України у 2011 р. збільшився на 4,7% і склав 155,5 млн. т, частка транзиту зросла з 29,7% до 30,6% (47,5 млн. т).

У 2010 р. обсяги перевалки сипучих вантажів скоротилися на 8,4%, а обсяги перевалки наливних і товарно-штучних вантажів зросли на 14,9% і 0,4% відповідно. Збільшення обсягів у 2011 р. відбулося за рахунок навалювальних вантажів. Всього їх оброблено 61,9 млн. т (113% до 2010 р.), збільшення складо 7,1 млн. т. Оскільки обсяги обробки наливних і генеральних вантажів впали (99,4% і 91,7% до 2010 року відповідно), то структура вантажопереробки за номенклатурою змінилася знову на користь сипучих вантажів. У загальному обсязі перевалки їх частка склала 54,4% (у 2010 р. вона дорівнювала 50,9%), частка генеральних вантажів – 26,7% (у 2010 р. – 29%), частка наливних – 18,9% (у 2010 р. – 20%).

переробили 154,3 млн. т вантажів. Обсяги перевалки транзитних вантажів зменшились на 8,8 млн. т. (81,5%). У 2012 р. найбільше було втрачено наливних вантажів, а саме 3,5 млн. т, також втрата була і в транзиті сипучих вантажів. Всього у 2012 р. українські порти втратили 3,15 млн. т. У 2012 р. втрати заповнювались за рахунок експорту перш за все сипучих вантажів (114,2%).

Вантажообіг 2013 р. склав 148,2 млн. т., обсяги транзиту склали 27,7 млн. т, що становить 70,2% до 2012 р. (мінус 11,5 млн. т). У 2013 р. ситуація покращилася з наливним, сипучим та товарно-штучним вантажем, але транзит за всіма трьома групами вантажу знизився: наливні – 1,7 млн. т (мінус 13,6%), сипучі – 4,1 млн. т (мінус 25,6%), товарно-штучні – 0,78 млн. т (мінус 16,1%) порівняно з минулим роком (табл. 1).

У період 2014–2015 рр. спостерігається різкий спад вантажообігу України. У 2014 р. він склав 142,8 млн. т, а у 2015 р. – 144,6 млн. т. Обсяги перевалки транзиту скоротилися на 9% у 2014 р., а вже у 2015 р. показник транзиту знизився ще на 21,8% (4,4 млн. т) порівняно з 2014 р. Різким спадом наливних і товарно-штучних груп вантажу характеризується 2014 р. Так, наливних вантажу було втрачено 5,3 млн. т, товарно-штучних – 3,8 млн. т. У 2014 р. втрати заповнювались за рахунок сипучого вантажу, який склав на 3,8 млн. т більше за 2013 р. У 2015 р. втрати наливних і товарно-штучних вантажів продовжилися і склали «мінус 2 млн. т» та «мінус 3,7 млн. т» відповідно. Стабільним зростанням сипучих вантажів відзначився 2015 р., адже експорт виріс на 4,2%, а імпорт – на 33,4%. Тільки транзит даного вантажу скоротився на 21,7% (2,1 млн. т) (табл. 1).

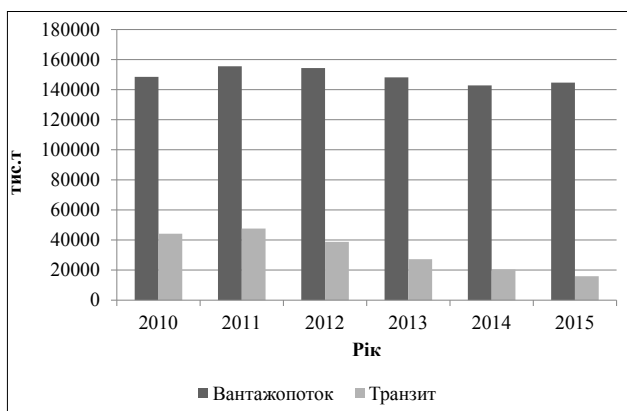


Рис. 4. Динаміка вантажопотоку та транзиту України за період 2010–2015 рр.

Морські торгові порти у 2012 р. країни

Одним з факторів зменшення товаропотоку в українських портах є політична нестабільність навколо державного кордону. В Україні існує проблема в правовому оформленні кордону по Чорному і Азовському морях. Між Україною та Румунією був територіальний спір відносно морського кордону у Чорному морі, який закінчився не на користь України. Міжнародний суд виніс рішення у справі про делімітацію кордонів, і Україна втратила 9,7 з 12 тис. кв. км близько 80% нафтогазоносного континентального шельфу. Тому зміни кордонів з Румунією та з Кримським півостровом підсилюють ризик для економічної і військової безпеки судноплавства. Також з 1996 р. між Росією та Україною проходять переговори щодо визначення правового статусу Азовського моря і Керченської протоки та розмежування морських просторів у Чорному морі. Переговори щодо делімітації морського кордону досі тривають.

Висновки з цього дослідження. Отже, морські кордони України – це важлива ланка логістичного ланцюжка збуту продукції; інструмент обслуговування зростаючої

зовнішньоекономічної діяльності, підтримки ефективного партнерства зі світовою економічною спільнотою. Україна має перспективу для більш ефективного та раціонального використання своїх «територіальних можливостей» для залучення додаткових транзитних потоків за умови реалізації чітких заходів щодо подальшого розвитку та модернізації власної транспортної інфраструктури, а також створення сприятливих умов для судноплавства територією України. Залучення інвесторів до процесу роздержавлення морських портів, який повинен зміцнити державну політику модернізації і підвищення конкурентоспроможності морської інфраструктури, є одним з напрямів реалізації Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 р., розробленої Кабінетом Міністрів України з метою комплексного розвитку галузі. Ці умови дадуть поштовх для суттєвого збільшення обсягів перевезень морським транспортом. У зв'язку з цим зростатиме роль морських портів України як однієї з головних ланок національної морської інфраструктури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ткаченко А. Державне регулювання у сфері транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності України : автореф. дис. ... докт. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А.М. Ткаченко ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2005. – 32 с.
2. Сапронов О. В. Вплив міжнародних транспортних коридорів на рівень національної безпеки України / О.В. Сапронов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10sovnbu.pdf>.
3. Толстова А.В. Забезпечення конкурентоспроможності національної мережі міжнародних транспортних коридорів : автореф. ... дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / А.В. Толстова ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2011. – 20 с.
4. Карпенко О.О. Аналіз транзитних перевезень вантажів через морські торговельні порти України / О.О. Карпенко, Г.Ю. Продченко // Вод. транспорт. – 2012. – Вип. 2. – С. 123–128.
5. Меркт О.В. Методичні засади стратегії розвитку морських торговельних портів у конкурентному середовищі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / О.В. Меркт ; Київ. нац. авіац. ун-т. – К., 2002. – 16 с.
6. The United Nations Convention on the Law of the Sea (A historical perspective) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/Depts/los/convention_agreements/convention_historical_perspective.htm#SettingLimits.
7. Офіційний сайт Державної прикордонної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dpsu.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Адміністрації морських портів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspa.gov.ua>.
9. Офіційний сайт ЧАО «Центральное грузовое бюро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ccb.at.ua/publ/analitika/gruzooborot_morskikh_torgovykh_portov_za_2015_god/2-1-0-154.

Вплив цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток

Сардак С.Е.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Під час дослідження визначено, що у XIX – XX століттях в науці сформовано теорію цивілізацій, яка у XXI столітті динамічно розвивається і має базовим підґрунтям культуру. Зазначено, що в умовах глобалізації вплив цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток почав посилюватися і зазнавати певної трансформації у напрямі їх гомогенізації, виокремлення «позацивілізаційного» сегменту та посилення цивілізаційних конфліктів.

Ключові слова: цивілізація, культура, економічний розвиток, глобалізація, світова економіка.

Sardak S.E. ВЛИЯНИЕ ЦИВИЛИЗАЦИОННЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Во время исследования определено, что в XIX – XX веках в науке сформирована теория цивилизаций, которая в XXI веке динамично развивается и имеет базовым основанием культуру. Отмечено, что в условиях глобализации влияние цивилизационных и культурных факторов на экономическое развитие стало усиливаться и подвергаться определенной трансформации в направлении их гомогенизации, выделения «внецивилизационного» сегмента и усиления цивилизационных конфликтов.

Ключевые слова: цивилизация, культура, экономическое развитие, глобализация, мировая экономика.

Sardak S.E. THE INFLUENCE OF THE CIVILIZATIONAL AND CULTURAL FACTORS ON ECONOMIC DEVELOPMENT

During the study it was determined that in the XIX – XX centuries science formed the theory of civilizations. In the XXI century it is developing dynamically and has the basic foundation of culture. It is noted that in the conditions of globalization influence of civilization and cultural factors on economic development began to intensify and to undergo the transformation in the direction of homogenization, separation “outcivilization” segment and strengthening civilizational conflicts.

Keywords: civilization, culture, economic development, globalization, world economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аспекти впливу цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток у межах економічної науки розглядаються в рамках публікацій з історії економіки, гео-економіки, людського розвитку, глобальної та транснаціональної економіки, соціальної економіки, підприємництва, міжнародного бізнесу та міжнародного менеджменту (зокрема, національного, крос-культурного, порівняльного, транснаціонального, глобального тощо), у яких зазначається, що в умовах глобалізації розробка механізму збалансування цивілізаційно-культурних протиріч є актуальною проблематикою світової економіки [1–4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «цивілізація» за тлумачним значенням вживається у різному контексті, а саме як: «1) рівень суспільного розвитку і матеріальної культури, досягнутий тією або іншою суспільно-економічною формацією, а також сту-

пінь і характер розвитку культури певних епох і народів; сукупність виявів досягнутого ступеня суспільного розвитку; 2) сучасна культура, прогрес, освіта; річ, що є досягненням сучасного прогресу; 3) третій ступінь у розвитку людської культури, якому передують два інші – доба дикунства й доба варварства; 4) в деяких ідеалістичних теоріях – епоха деградації та занепаду на протигагу цілісності, органічності культури» [5].

Автор «Теорії локальних цивілізацій» А.Дж. Тойнбі виділяв двадцять одну цивілізацію (андська, арабська, вавилонська, далеко-східна основна, далеко-східна у Кореї і Японії, еллінська, єгипетська, західна, індська, індуїстська, іранська, мексиканська, старокитайська, майянська, мінойська, православна християнська основна – у Візантії та на Балканах, православна християнська в Росії, сирійська, хеттська, шумерська, юкатанська), з яких залишається існувати тільки десять, а

частина з них знаходяться під загрозою асиміляції з західною культурою [6].

Г.В. Осіпов, Б.М. Кузик та Ю.В. Яковець за п'ятьма факторами, що відображають різні складові духовного життя та відтворення (наука, освіта, культура, етика, ідеологія), ідентифікують дванадцять локальних цивілізацій п'ятого покоління, такі як північноамериканська, латиноамериканська, західноєвропейська, східноєвропейська, євразійська, японська, китайська, індійська, буддійська, мусульманська, африканська, океанічна [7, с. 131].

А.С. Філіпенко (за працями Дж. Віко, Ш. Монтеск'є, Й. Гердена, М. Данилевського, Ф. Енгельса, О. Шпенглера, А.Дж. Тойнбі, П. Сорокіна, К. Ясперса, Ф. Броделя) ґрунтовно визначає історичні аспекти становлення цивілізаційного підходу в історії з XVIII століття, зазначаючи наявність всесвітньої загальнолюдської цивілізації (неолітична, східно-рабовласницька, антична, ранньофеодальна, доіндустріальна, індустріальна, постіндустріальна) та 8 локальних цивілізацій за територіальною ознакою (західна, конфуціанська, ісламська, індуїстська, латиноамериканська, африканська, православно-слов'янська, японська) [8, с. 35–46].

За експертними оцінками М.З. Згуровського та О.Д. Гвішиані, згідно з двома групами критеріїв (віра, зміни, конфлікти, свободи, ідентифікація, думки, знання, природа, політика, складові соціуму; цінність життя людини, свобода особистості в суспільстві, статус жінки в суспільстві, міра проникнення релігії в суспільне життя, етнічна однорідність, відвертість або закритість до інших культур (цивілізацій), традиціоналізм у культурі і мисленні (консерватизм), радикалізм у політичному житті) визначено дванадцять цивілізацій: західна північноамериканська, західна європейська, конфуціанська, японська, ісламсько-арабська, ісламсько-тюркська, ісламсько-малайська, індуїстська, слов'янсько-східно-православна, слов'янсько-західно-католицька, латиноамериканська, африканська [9, с. 69].

Термін «культура» розглядається як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людством протягом його історії, або рівень розвитку суспільства чи народу у певну епоху [5]. Але історія трактування цього терміна засвідчує, що з 1871 по 1919 рр. у науковій літературі було 7 визначень терміна «культура», з 1920 по 1950 рр. – 157, у 1960-х рр. лише в американській культурології – 257, а у 1990-х рр. рахунок пішов на сотні авторських визначень [10]. При цьому

праці С. Хантінгтона [11] засвідчують, що концептуальне визначення характеру зв'язку між культурою та цивілізацією трансформувалося від категорично незалежного до такого, що цивілізація визначається культурою. У цій площині наприкінці XX століття Г.Х. Хофстеде здійснював тривалі та масштабні дослідження щодо виміру національної культури та виявив визначальні критерії: відособленість (індивідуалізм-колективізм), дистанція влади (велика-мала), неприйняття невизначеності (велике-слабке), напористість (мужність-жіночність), стратегічне мислення (коротко-строкова або довгострокова орієнтація на майбутнє), допущення (високий або низький ступінь слідування задоволенням) [13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, враховуючи, що зараз цивілізаційний підхід не є чітко уніфікованим (у назвах цивілізацій відбувається перехрестя територіальних, релігійних, національних, соціально-політичних ознак, людські ресурси у межах цивілізацій не мають уніфікованих спільних цінностей, відрізняються їх рівень життя, стан побутових умов і рівень виробництва), а форми впливу культурної складової на економічний розвиток не є чітко ідентифікованими [6–14], ми констатуємо необхідність продовження подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток. Для досягнення мети у дослідженні поставлено та вирішено такі завдання: проаналізувати історичну динаміку та змістові підходи до ідентифікації цивілізаційних та культурних чинників; визначити сучасний стан впливу цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток; спрогнозувати тенденції розгортання цивілізаційних та культурних чинників у світовій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі опрацювання вищенаведених публікацій можна визначити такі аспекти впливу цивілізаційних та культурних чинників на світовий економічний розвиток.

По-перше, цивілізаційний поділ є загальним та інтегрованим за сукупністю класифікаційних ознак. Враховуючи те, що сучасне суспільство не є однорідним, а усе населення світу можна охарактеризувати за багатьма критеріями (насамперед це гендерні ознаки, вік, належність до громадянства країн, національність, статус, статки, освіченість, воло-

діння мовами, конфесійна належність, участь у трудових процесах, культура тощо), можна констатувати наявність цивілізацій, у межах яких формуються домінуючі моделі поведінки, цінності, звичаї, динамічні здібності, які виявляють її представники.

По-друге, дискурс щодо визначення потенціалу терміна «культура» динамічно розвивається у площині його теоретичного та прикладного задіяння в економічних відносинах. Культура як категорія в умовах глобалізації економіки може одночасно слугувати основою економічного розвитку, критерієм його виміру та результатом. Тобто культура формує цивілізацію, є мірою цивілізації та розвиває цивілізацію. Відповідно, у межах людської цивілізації та кожної локальної цивілізації виникають характерні моделі, цінності, стандарти у суспільних відносинах (зокрема, у сферах підприємництва, організації бізнесу, менеджменту, державного управління).

По-третє, з точки зору формування системи людської життєдіяльності економіка (як сфера суспільних відносин щодо раціонального виробництва, розподілу, обміну та споживання результатів людської діяльності) є залежною від загальносистемних природних, біологічних, технічних, соціальних та управлінських факторів. В умовах глобалізації (як процесу формування єдиного спільного простору) економічний розвиток у світовому вимірі визначають, виходячи зі стану ресурсного середовища, світогляду, стратегічних орієнтирів та дій людства, тому роль цивілізаційних та культурних чинників є суттєвою і з часом посилюється.

По-четверте, процес глобалізації історично обумовив певну трансформацію наявних цивілізацій у напрямі їх гомогенізації, коли їх традиційні відмінності, характерні до кінця XX століття, почали поступово «розмиватися». При цьому необхідно зазначити, що на початку XXI століття внаслідок розгортання НТП (насамперед за рахунок поширення комп'ютерних технологій, формування Інтернету, транснаціоналізації виробництва, розвитку засобів комунікації та транспорту) у сферах науки, освіти та економіки відбулися докорінні зміни, а у територіальних межах наявних цивілізацій почала збільшуватись чисельність населення, представники якого за своїм менталітетом почали бути представниками інших цивілізацій. Також можна

констатувати наявність населення, яке має «розмитий» цивілізаційний менталітет або свідомо відторгається від жодної цивілізації, формуючи «позацивілізаційний» сегмент.

По-п'яте, за економічним виміром наприкінці другого десятиріччя XXI століття у світовому просторі домінує західна цивілізація, піднесення якої значною мірою обумовлено поширенням у релігійній площині протестантизму, у політичній – демократизацією суспільства, формуванням моделі «плавильний котел» та регіональною інтеграцією, а у економічній – розповсюдженням лібералізму. Проте логіка розгортання історичної динаміки розвитку людства засвідчує неминучість зміни цієї домінантної ситуації шляхом тривалих цивілізаційних конфліктів [15].

Висновки з цього дослідження. Під час дослідження визначено, що у XIX – XX століттях в науковій думці сформовано комплексну теорію цивілізацій (на основі теорії культурно-історичних типів М.Я. Данилевського, теорії локальних цивілізацій О. Шпенглера, теорії розвитку цивілізацій А.Дж. Тойнбі, теорії соціокультурних суперсистем П.О. Сорокіна), у якій цивілізаційний поділ поширюється на усе населення та окремі його локації. Ця теорія у XXI столітті динамічно розвивається у таких напрямках: визначення концепту термінів, їх опис, характеристика та уточнення, розробка інструментарію виміру показників та механізмів оптимізації економічного розвитку.

Складовою цивілізаційного підходу органічно постає культура, яка набула концептуального висвітлення переважно у філософських, соціологічних та культурологічних дослідженнях, поступово інтегруючись у сфері економіки та розвиваючись у прикладному форматі.

В умовах глобалізації вплив цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток постає вихідним і визначальним, але при цьому треба враховувати, що ознаки наявних цивілізацій почали зазнавати певної трансформації у напрямі їх гомогенізації, виокремлення «позацивілізаційного» сегменту та посилення конфронтації.

Перспективою подальших досліджень є розробка прикладних механізмів задіяння цивілізаційних та культурних чинників стосовно проектування та оптимізації заходів економічного розвитку на різних управлінських рівнях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Huntington S.P. The Clash of Civilizations? / S.P. Huntington // Foreign Affairs. – 1993. – № 3 (72). – P. 22–49.
2. Куриляк В.Є. Менеджмент : міжцивілізаційні і міжкультурні основи : [моногр.] / В.Є. Куриляк. – К. : Кондор, 2010. – 482 с.
3. Платонов О.А. Русская цивилизация. История и идеология русского народа / О.А. Платонов. – М. : Алгоритм, 2010. – 944 с.
4. Сардак С.Е. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : [моногр.] / С.Е. Сардак. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2012. – 460 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. допов. та CD) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ Перун, 2007. – 1736 с.
6. Тойнби А.Дж. Цивілізація перед судом історії : Сборник / А.Дж. Тойнби ; пер. с англ. – М. : Рольф, 2002. – 592 с.
7. Перспективы социокультурной динамики и партнерства цивилизаций / [Г.В. Осипов, Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец]. – М. : ИНЭС, 2007. – 283 с.
8. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
9. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005–2007/2008 годы) / научн. рук. проекта М.З. Згуровский, А.Д. Гвишиани. – К. : Политехника, 2008. – 331 с.
10. Камирова А. Понятие культуры в современной философии / А. Камирова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://culture29.ru/upload/medialibrary/add/adda7727ea1d667374bb1848f5bed7af.pdf>.
11. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 603 с.
12. Бродель Ф. Очерки истории / Ф. Бродель ; пер. с фр. Э. Орловой. – М. : Академический проект ; Альма Матер, 2015. – 223 с.
13. Хофстеде Г. Модель Хофстеде в контексте : параметры количественной характеристики культур / Г. Хофстеде [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lse2010.narod.ru/olderfiles/LSE2014pdf/LSE2014Hofstede.pdf>.
14. Шкаратан О.И. Тип общества, тип социальных отношений. О современной России / О.И. Шкаратан // Мир России. – 2000. – № 2. – С. 63–108.
15. Сардак С.Е. Періодизація та прогноз глобальної динаміки розвитку людських ресурсів / С.Е. Сардак, В.Т. Сухотеплий // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 3–4. – С. 3–6.

Місце України у глобальних економічних рейтингах

Сушко К.В.

студентка навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України

Чернова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України

У статті розглянуто місце України у глобальних економічних рейтингах. Досліджено індекс глобальної конкурентоспроможності за останні роки та позицію України. Визначено фактори легкості ведення бізнесу в країні, тенденції зміни індексу економічної свободи. Проаналізовано позиції України в індексі інвестиційної привабливості. Виявлено макроекономічні та інституційні фактори підвищення конкурентоспроможності України на глобальній арені. З'ясовано, що зниження позицій країни в міжнародних рейтингах пов'язане із нестабільною політичною, економічною, соціальною ситуацією. Доведено, що пошук шляхів підвищення конкурентних позицій країни у світовому економічному просторі є одним із найактуальніших завдань українського уряду.

Ключові слова: Україна, міжнародний рейтинг, конкурентоспроможність, економічний розвиток, інвестиційна привабливість.

Сушко К.В., Чернова О.В. МЕСТО УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЙТИНГАХ

В статье рассмотрено место Украины в глобальных экономических рейтингах. Исследованы индекс глобальной конкурентоспособности за последние годы и позиции Украины. Определены факторы легкости ведения бизнеса в стране, тенденции изменения индекса экономической свободы. Проанализированы позиции Украины в индексе инвестиционной привлекательности. Обнаруженные макроекономические и институциональные факторы повышения конкурентоспособности Украины на глобальной арене. Установлено, что снижение позиций страны в международных рейтингах связано с нестабильной политической, экономической, социальной ситуацией. Доказано, что поиск путей повышения конкурентных позиций страны в мировом экономическом пространстве является одной из самых актуальных задач украинского правительства.

Ключевые слова: Украина, международный рейтинг, конкурентоспособность, экономическое развитие, инвестиционная привлекательность.

Sushko K.V., Chernova O.V. UKRAINE'S PLACE IN THE GLOBAL ECONOMIC RANKINGS

The article deals with Ukraine's place in the global economic rankings. Studied the global competitiveness index in recent years and the position of Ukraine. The factors of ease of doing business in the country. Followed trends in the index of economic freedom. Analyzed the position of Ukraine in the index of investment attractiveness. Identified macroeconomic and institutional factors increasing Ukraine's competitiveness on the global stage. It is found that reducing the country's position in international rankings due to the unstable political, economic and social situation. It is proved that the search for ways to improve the country's competitive position in the world economy is one of the most important tasks of the Ukrainian government.

Keywords: Ukraine, international rating, competitiveness, economic development, investment attraction.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні процеси розвитку світової економічної системи пов'язані з інтеграцією та взаємозалежністю економік, що актуалізує проблеми конкурентоспроможності країн, залучених у міжнародні процеси.

Важливим показником стану економіки країни є визначення міжнародного економічного рейтингу, тобто позиції у світі щодо конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, економічної свободи, загального економічного

потенціалу тощо. Зміна показників міжнародних економічних рейтингів виявляє економічні зміни в країні з погляду незалежного оцінювання. Аналіз динаміки показників міжнародних економічних рейтингів дає змогу визначити певні закономірності, а також проблеми у сучасному стані економіки країни. Рейтинги є корисними для самої країни, для виявлення перспективності її економіки, що дає можливість для вирішення першочергових проблем. Визначення цих аспектів становить значну

наукову цінність, практичний інтерес та актуальність.

Світова фінансова криза посприяла зниженню ефективності функціонування світової економіки, що вплинуло на економічний розвиток країн і відобразилось у міжнародних економічних рейтингах. Жорстка конкурентна боротьба на світових ринках потребує від України пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національної економіки, формування у країні потужного інноваційного та науково-технічного потенціалу, сприятливого бізнес-середовища, що в перспективі дозволить зайняти гідні позиції на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню позицій України у світових рейтингах присвячено праці багатьох учених, таких як О. Паламарчук, О. Шевченко, В. Дергачова, А. Максименко, Н. Писаренко, В. Шевчук. Але, віддаючи належне внеску науковців, варто зауважити, що більшість учених досліджували положення України в окремо виділених показниках, таких як конкурентоспроможність, економічна безпека, інвестиційна привабливість. З огляду на сучасні умови макроекономічного стану необхідно постійно відслідковувати місце України в міжнародних рейтингах і робити комплексну оцінку, оскільки відповідні рейтингові місця, якими відзначають Україну світові організації, є індикаторами її розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз позиціонування України в міжнародних рейтингах для комплексної оцінки сучасного стану соціально-економічного розвитку країни та визначення його подальших перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальним показником ефективності здійснення економічної політики

держави є її місце у глобальних рейтингах. Загалом виділяють близько десяти міжнародних індексів. Найбільш поширеними є індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), індекс глобалізації (KOF Index of Globalization), індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index), індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI), індекс свободи преси (Press Freedom Index, PFI).

Динаміку зовнішнього бачення економічних зрушень в Україні у період 2010–2016 років із позицій міжнародного рейтингування наведено в таблиці 1.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) – масштабне наукове дослідження, яке здійснюється Всесвітнім економічним форумом. Результатом цього дослідження є рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Позиція України в Індексі глобальної конкурентоспроможності у 2016 році – 85-те місце серед 138 країн [5].

У рейтингу країн світу за індексом конкурентоспроможності протягом 2015–2016 років лідерство тримають Швейцарія, Сінгапур, США. Найближчими сусідами України є Кіпр, Намібія, Греція, Гондурас.

Аналіз динаміки основних складників індексу глобальної конкурентоспроможності України протягом 2010–2016 років наведений у таблиці 2.

Динаміка глобального індексу конкурентоспроможності показала, що позиція України коливається через кризові ситуації. У період 2012–2013 років ситуація покращилась, але подальший посткризовий синдром привів до зниження конкурентоспроможності країни.

Таблиця 1

Позиція України у міжнародних рейтингах

| Назва рейтингу | Місце України в рейтингах | | | | | | |
|--|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2010–2011 | 2011–2012 | 2012–2013 | 2013–2014 | 2014–2015 | 2015–2016 | 2016–2017 |
| Індекс глобальної конкурентоспроможності | 89 | 82 | 73 | 84 | 76 | 79 | 85 |
| Індекс ведення бізнесу | 147 | 149 | 152 | 137 | 112 | 96 | 83 |
| Індекс економічної свободи | 162 | 164 | 163 | 161 | 155 | 162 | 166 |
| Індекс інвестиційної привабливості | 2,57 | 3,28 | 2,18 | 2,12 | 1,87 | 2,57 | 2,88 |

Джерело: узагальнено автором на основі [1]

Таблиця 2

**Аналіз динаміки основних показників індексу
глобальної конкурентоспроможності України протягом 2010–2016 років**

| Складники індексу | Місце України | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2010–2011 | 2011–2012 | 2012–2013 | 2013–2014 | 2014–2015 | 2015–2016 | 2016–2017 |
| Базові вимоги | 102 | 98 | 79 | 79 | 87 | 101 | 102 |
| Розмір ринку | 38 | 38 | 38 | 38 | 38 | 45 | 47 |
| Інфраструктура | 68 | 71 | 65 | 68 | 68 | 69 | 75 |
| Макроекономічна стабільність | 132 | 112 | 90 | 107 | 105 | 134 | 128 |
| Ефективність ринку товарів і послуг | 129 | 129 | 117 | 124 | 112 | 106 | 108 |
| Ефективність ринку праці | 54 | 61 | 62 | 84 | 80 | 56 | 73 |
| Рівень розвитку фінансового ринку | 119 | 116 | 114 | 117 | 107 | 121 | 130 |
| Конкурентоспроможність бізнесу | 100 | 103 | 91 | 97 | 99 | 91 | 98 |
| Інновації і розвиток | 88 | 93 | 79 | – | 92 | 72 | 73 |

Джерело: складено і удосконалено автором на основі [7; 8]

Таблиця 3

**Аналіз динаміки основних показників індексу
ведення бізнесу України протягом 2011–2016 років**

| Показник | Місце України | | | | | |
|-----------------------------------|---------------|------|------|------|------|------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Реєстрація підприємств | 118 | 116 | 50 | 69 | 76 | 30 |
| Отримання дозволів на будівництво | 182 | 182 | 183 | 68 | 70 | 140 |
| Реєстрація власності | 165 | 168 | 149 | 88 | 59 | 61 |
| Кредитування | 21 | 23 | 23 | 14 | 17 | 19 |
| Захист інвесторів | 108 | 114 | 117 | 107 | 109 | 88 |
| Оподаткування | 181 | 183 | 165 | 157 | 108 | 107 |
| Міжнародна торгівля | 136 | 144 | 145 | 153 | 154 | 109 |
| Забезпечення виконання контрактів | 44 | 44 | 42 | 44 | 43 | 44 |
| Відновлення платоспроможності | 158 | 158 | 157 | 141 | 142 | 141 |
| Загальний рейтинг | 149 | 152 | 137 | 112 | 96 | 83 |

Джерело: доповнено автором на основі [6]

У 2014 році ситуація покращилася (76 місце), однак Україна продовжує втрачати позиції (2016 рік – 85 місце). До чинників, які найбільшою мірою вплинули на погіршення ситуації, треба віднести корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективність державної політики.

Оцінка міжнародного рейтингу Doing business в Україні засвідчила позитивні зрушення. За період з 2011 року Україні вдалося суттєво підвищити свої позиції із 149 місця до 83 місця в 2016 році. Таке зрушення позиціонується Україною як індикатор правильності проведення реформ. Проте найбільш гострими питаннями для іноземних інвесторів

в Україні залишаються реєстрація власності, захист інвесторів, ведення міжнародної торгівлі та вирішення питань щодо запобігання неплатоспроможності і банкрутству. Зміна основних показників рейтингу Doing business в Україні протягом 2011–2016 років подана у таблиці 3 і засвідчує поступовий тренд до полегшення ведення бізнесу в Україні [6].

Індекс економічної свободи складений The Heritage Foundation & the Wall Street Journal. Рівень свободи економік країн світу розраховується за середнім арифметичним із 10 показників. До них належать свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна і фіскальна свобода,

гарантії прав власності, розміри бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції [1].

У 2016 році наша країна в рейтинговій позиції зайняла 166 місце серед 180 країн і визнана країною із пригніченою економікою. Іншими словами, Україна перебуває на останньому місці із 43 країн Європи. Загальний бал України нижчий за середній у світі та згідно із класифікацією належить до групи країн із «невільною економікою». Варто зазначити, що, крім України, до цього переліку входять ще 25 країн, включаючи такі пострадянські країни, як Білорусь, Узбекистан, Туркменістан.

Серед складників Індексу економічних свобод позитивну динаміку проявив тільки один показник (свобода від корупції), незмінним залишився також один (фінансова свобода), а решта показників відзначилися негативною тенденцією. (рис. 1).

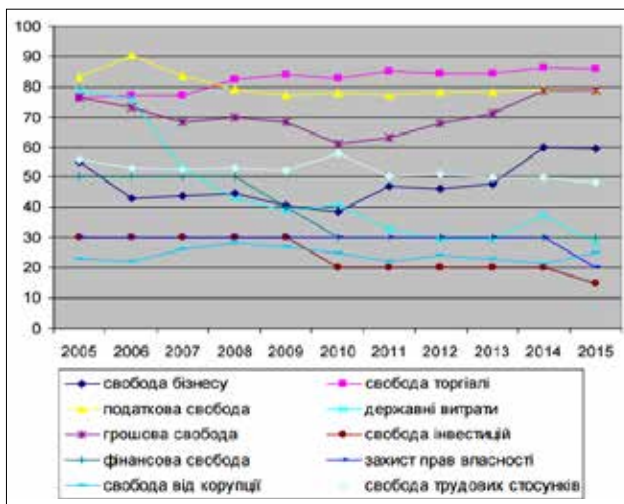


Рис. 1. Динаміка складників індексу економічної свободи в Україні, 2005–2015 роки

Джерело: [5]

Найвагоміші зміни порівняно з 2005 роком зафіксовані за такими показниками, як свобода бізнесу, свобода торгівлі та грошова свобода, також незначною мірою поліпшився індекс свободи від корупції. Серед показників, які привели до погіршення індексу, – податкова свобода, державні витрати, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності та свобода трудових стосунків [5].

Індекс інвестиційної привабливості – це оцінка інвестиційної привабливості України, що проводиться Європейською Бізнес-асоціацією і ґрунтується на характеристиці інвестиційного клімату як сукупності політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших чинників, що в кінцевому рахунку визна-

чають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [2].

Рівень інвестиційної привабливості України відповідно до цього Індексу знаходиться на найнижчих позиціях за всю історію дослідження. Динаміку індексу за 2010–2015 роки представлено на рис. 2.

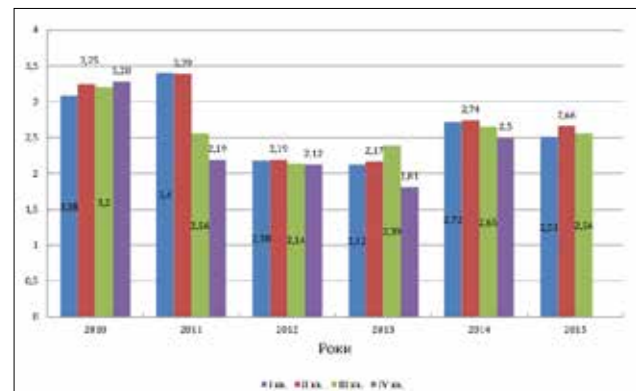


Рис. 2. Індекс інвестиційної привабливості України в 2010–2015 роках (поквартально) за даними ЄБА

Джерело: [3]

Виходячи з наведених даних, із 2010 по 2015 рік найвищий рівень індексу інвестиційної привабливості спостерігається в I кварталі 2011 року – 3,43, найнижчий – у IV кварталі 2013 року – 1,81, проте в III кварталі 2015 року індекс набув значення 2,56. Згідно з методикою Європейської Бізнес-асоціації індекс інвестиційної привабливості набуває різних характеристик залежно від значень [3].

Сьогодні існує низка стримувальних факторів, які гальмують розвиток інвестицій ринку України, що спричиняє зниження потенційно можливих прибутків суб'єктів господарювання України від інвестиційної діяльності. Серед ключових факторів варто відзначити нестабільність українського законодавства, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема фондового ринку, сильний податковий тиск, корупцію в місцевих і центральних органах влади [4].

Висновки з цього дослідження. Україна останнім часом регресує у всіх світових рейтингах. Це пояснюється невирішеними внутрішніми та зовнішніми проблемами, до яких варто віднести свідомі та несвідомі дії посадових осіб і суб'єктів підприємництва; збіг об'єктивних обставин (світова фінансова криза, політична криза органів влади). У більшості рейтингів місце України через це понижено.

Стратегічні пріоритети України щодо підвищення рівня міжнародної конкурентоспро-

можності повинні відобразитись у системі поступових кроків адаптації національної економіки до змін світових глобалізаційних та інтеграційних процесів. Основним механізмом підвищення конкурентних переваг України є здійснення внутрішніх реформ та трансформація векторів зовнішньоекономіч-

ної політики. Також зусилля держави варто спрямувати на формування сприятливого бізнес-середовища, яке дасть змогу реалізувати наявний інноваційний та людський потенціал та стане передумовою поступового підвищення міжнародної конкурентоспроможності України у світових рейтингах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Крив'язюк І.В., Волинчук Ю.В. Україна в міжнародних економічних рейтингах: посткризові синдроми чи апокаліпсис? / І.В. Крив'язюк, Ю.В. Волинчук // Актуальні проблеми економіки № 10(160) – 2014 – С. 56–62.
2. Маслак О.І., Таловер В.А. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості країни / О.І. Маслак, В.А. Таловер // Економічний форум № 3 / 2016 – С. 51–59.
3. Оніщенко І.О. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх вирішення / І.О. Оніщенко // Траекторія науки. Електронний науковий журнал. – 2016. – № 3(8) – с. 289–295.
4. Шкодін І.В. Інституційні проблеми функціонування фондового ринку України / І.В. Шкодін // Збірник наукових статей «Вісник Університету банківської справи НБУ». – 2014. – № 1(19). – С. 52–58.
5. Штулер І.О. Позиції України у світових рейтингах конкурентоспроможності та економічної свободи протягом 2005–2015 років / І.О. Штулер // Науковий вісник Ужгородського національного університету № 5 – 2015 – С. 214–217.
6. Штулер І.О. Сучасні тенденції позиціонування України в світових рейтингах в умовах циклічних коливань економіки / І.О. Штулер // Економіка та управління національним господарством № 2 – 2016 – С. 210–213.
7. WTO Statistical Database. Trade Profiles 2016 [Electronic Resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles16_e.pdf
8. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 рр. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

УДК 339.992

Рушійні процеси розвитку світового фондового ринку

Федоронько Н.І.

кандидат економічних наук, старший викладач
Тернопільського національного економічного університету

Трачук І.Я.

студентка
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто фондовий ринок як основний чинник розвитку світової економіки. Досліджено безпосередній вплив фондових бірж на функціонування міжнародного ринку. Проаналізовано сучасний стан та основні процеси розвитку фондових ринків.

Ключові слова: фондовий ринок, капіталізація, фондова біржа, ринок капіталу.

Федоронько Н.И., Трачук И.Я. ДВИЖУЩИЕ ПРОЦЕССЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

В статье рассмотрены фондовый рынок как основной фактор развития мировой экономики. Исследованы непосредственное влияние фондовых бирж на функционирование международного рынка. Проанализировано современное состояние и основные процессы развития фондовых рынков.

Ключевые слова: фондовый рынок, капитализация, фондовая биржа, рынок капитала.

Fedoronko N.I., Trachuk I.Ya. DRIVING DEVELOPMENT PROCESSES WORLD STOCK MARKET

This article about a stock market as a major factor of development global economy. It was investigated as stock markets impact the international market. In the article analyzed modern condition and the basic processes development of stock markets.

Keywords: stock market capitalization, stock exchange, capital market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фондовий ринок – важлива складова частина економічної системи країни, що виконує, крім ринкових, низку специфічних функцій в економічній політиці країни. Як інфраструктурний елемент економічної політики стійкий і розвинутий фондовий ринок може вагомо полегшити розв'язання ключових завдань, які стоять перед сучасною державою: забезпечити стійке економічне зростання і стабільність за допомогою залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки, сприяти трансформації заощаджень населення та підприємств в інвестиції, тим самим створюючи умови для інтеграції вітчизняного фондового ринку у світове фінансове середовище.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інтерес до проблеми функціонування та розвитку фондових ринків є значним. Дослідженням цієї проблематики займається велика кількість вітчизняних та зарубіжних учених, які розглядають фондові біржі та їх вплив на світовий фінансовий ринок з економічної та правової позицій. Вагомий внесок у дослідження біржової діяльності зробили такі зарубіжні вчені, як Т. Берднікова, Е. Бредлі, Л. Вільямс, О. Дегтярьова, Р. Кіосакі, Р. Тьюлз та інші. Серед вітчизняних вчених варто

виділити В. Васильєва, С. Еш, К. Калинець, М. Козоріз, О. Колодізєв, В. Корнєєв, М. Назарчук, Н. Петраков, О. Поважний, О. Сохацька, А. Чухно.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та дискусій щодо цієї теми, окремі її питання потребують більш детального розгляду, зокрема, дослідження головного чинника розвитку фондового ринку та процесу функціонування фондових бірж на світовому ринку.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження рушійних процесів розвитку світового ринку цінних паперів та основних фондових бірж, оцінка динаміки сучасного стану фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок є одним із найважливіших елементів ринкової економіки. У країнах із перехідною економікою оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери, без якої даремно сподіватися на нормальне функціонування складного механізму ринкової економіки. Як відомо, реформування власності супроводжується структурною перебудовою народного господарства і зумовлює створення фондового ринку, а останній (як зворотний зв'язок) сприяє закріпленню результатів цього реформування.

Роль фондового ринку, одного із провідних складників фінансового ринку, у сучасному глобалізованому світі є надзвичайно важливою, адже від ефективного функціонування фондового ринку залежить стабільність як окремо взятої держави, так і світової економіки загалом. Економічний розвиток країн передбачає безперервний процес мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів. Активну участь у реалізації цих процесів беруть фондові біржі, через які здійснюється укладення угод із купівлі-продажу цінних паперів та їх похідних. На ринку цінних паперів акумулюється тимчасово вільний фінансовий капітал із метою його перерозподілу між учасниками процесу (інвестор, емітент, посередник) та переливання з одного сектору економіки, де спостерігається його надлишок, в інший – де відчувається його нестача, через операції із купівлі-продажу специфічного товару – цінних паперів, з метою отримання прибутку [2]. Сучасний стан світового фондового ринку характеризується кількісною оцінкою його обсягу, динамікою та структурою різних видів цінних паперів. Загальний обсяг світового фондового ринку становить майже 70 трлн дол. США. При цьому 42% припадає на ринок акцій і 58% – на боргові зобов'язання. Половина всього світового ринку за акціями і зобов'язаннями припадає на США. Обороти на ринку акцій становлять 800 млрд дол. на день, а на ринку облігацій – 950 млрд дол. Співвідношення між обсягами ринків акцій та облігацій загалом відображають ситуацію на ринках розвинутих країн завдяки їх абсолютному домінуванню на світовому фондовому ринку. За окремими державами ці пропорції можуть значно відрізнятись. Так, у країнах Східної Азії більша частина ринку припадає на акції, а в державах Латинської Америки – на боргові папери. Основні тенденції розвитку світових фондових ринків:

- зростання валютного чинника в операціях світових фондових ринків. Нестабільність валютних курсів істотно впливає на рух фінансових потоків між ринками розвинутих країн;

- сек'юритизація фінансових операцій з акцентом на розвиток корпоративних фінансових інструментів (передусім акцій та їхніх похідних);

- посилення взаємозалежності національних фондових ринків. Це проявляється насамперед у практично синхронному підвищенні або падінні курсів цінних паперів на національних ринках капіталів різних країн;

- зростання амплітуди коливань курсів цінних паперів. Синхронне коливання руху цінних паперів на національних ринках створює умови для збільшення масштабів їхніх коливань і тривалості циклів руху курсів;

- посилення впливу ринку капіталів на економіку. Висока кон'юнктура на фондових ринках розвинутих країн сприяє підтриманню високої ділової активності в західних країнах, стимулюванню науково-технічного прогресу, модернізації виробництва, концентрації капіталу. Наприклад, у США 60% загального обсягу щорічних інвестицій в економіку припадає на компанії, які пов'язані з новітніми технологіями;

- зміна інфраструктури фондового ринку. Застосування комп'ютерних телекомунікаційних технологій загострює конкурентну боротьбу всіх інфраструктурних елементів фондового ринку і його учасників, змушує їх удосконалюватися технічно, організаційно і технологічно. Насамперед змінюється організація діяльності фондових бірж – вони розширюють спектр фінансових послуг, формують біржові альянси і союзи. Особливістю інфраструктури світового фондового ринку є рівність обсягів операцій на біржовому і позабіржовому фондовому ринку;

- уніфікація нормативної бази регулювання операцій на фондових ринках. Законодавчі норми регулювання операцій на фондовому ринку, які приймаються практично одночасно у США, Західній Європі та Японії, мають подібний зміст. Вони стосуються вимог у сфері фінансової звітності корпорацій, інсайдерської торгівлі, діяльності аналітичних та консультативних служб, рейтингових компаній тощо;

- розвиток інфраструктури транскордонних операцій із фінансовими інструментами [5].

Так, на світовому валютному ринку діє Система безперервних розрахунків. Вона дає можливість скоротити термін від моменту укладання угоди до остаточного розрахунку із 2–3 днів до декількох годин. Система застосовується також для розрахунків за цінними паперами та інструментами грошового ринку. Запроваджується система автоматизації оброблення заяв на купівлю та продаж інструментів фінансового ринку. У Західній Європі функціонує єдина платформа клірингу та розрахунків із цінних паперів. Через усе це можна суттєво знизити витрати операцій та мінімізувати ризики завдяки прискоренню розрахунків.

Рівень розвитку та роль фондового ринку в різних країнах неоднакові. Це зумовлено від-

мінностями у структурі власності на акціонерний капітал та у системі контролю над компаніями. Фондовий ринок найбільш розвинутий у країнах, де існує «аутсайдерська» модель контролю над капіталом (у США, Великій Британії та інших англосаксонських країнах). Для цієї моделі характерні такі риси:

1) капітал акціонерних компаній належить широкій групі індивідуальних та інституціональних власників;

2) існують ефективні механізми захисту прав інвесторів та система розкриття інформації;

3) визначена відособленість менеджменту компанії від акціонерів за рахунок того, що акціонерна власність розпорошена між великою кількістю власників, яким важко координувати свої дії. Для країн Європи, Японії, країн, що розвиваються, характерна «інсайдерська» модель контролю над капіталом. Ця модель характеризується тим, що власність на акції сконцентрована у великих пакетах; поширене перехресне володіння паперами; фондовий ринок менш розвинутий, ніж «аутсайдерська» модель, його обсяг менший, більш низька капіталізація компаній та менша кількість паперів, що обертаються на ринку; великі акціонери мають можливість ефективно функціонувати для контролю над менеджментом компанії; інтереси дрібних акціонерів захищені гірше.

Основна функція фондового ринку полягає в перерозподілі грошових коштів. У країнах з «інсайдерською» моделлю роль фондового ринку в перерозподілі вільних грошових коштів порівняно менша, ніж у країнах з «аутсайдерською», оскільки в цих країнах економічні суб'єкти віддають перевагу банківському кредитуванню (рис. 1).

Важливою рисою міжнародних фондових ринків є те, що вартість запозичень на них є істотно нижчою, ніж на ринку кредитних ресурсів. Відповідна різниця становить близько 20–30%, причому за умов значної диверсифікації інструментарію переміщення та запозичень фінансово-капітальних ресурсів [1, с. 234–245].

З комерційної позиції вкладення фінансово-інвестиційних коштів у виробництво і (з огляду на реалії фондового ринку) у цінні папери та подібні цінності є доцільним, якщо:

– проінвестований проект відповідає стратегічній лінії підприємства-інвестора або іншого суб'єкта, який приймає рішення щодо інвестицій, з позицій формування раціональної асортиментної структури виробництва,

термінів окупності витрат, наявності фінансових джерел покриття витрат, забезпечення стабільних надходжень (поміrkованих або, навпаки, концентрованих за певний проміжок часу);

– рентабельність конкретного проінвестованого проекту з урахуванням тимчасової вартості грошей буде вищою за рентабельність альтернативних інвестиційних проектів;

– очікувана рентабельність від здійснених інвестицій буде вищою за очікуваний рівень інфляції;

– чистий прибуток від подібного вкладення перевищить чистий прибуток від розміщення коштів на депозитних рахунках у банку;

– рентабельність активів підприємства після здійснення проекту збільшиться (чи, принаймні, не зменшиться) і в будь-якому разі перевищить середню розрахункову ставку за позиковими коштами [4, с. 108–118; 9, с. 376].

Сучасні умови світового ринку цінних паперів характеризуються стрімким зростанням ринку облігацій, як тривало навіть за умов кризи на ринку акцій, що супроводжувалась стрімким спадом індексів капіталізації і банкрутством провідних корпорацій. Ринок облігаційних позик забезпечив зростання світового ринку цінних паперів у несприятливих умовах розвитку. Привабливість світового ринку облігацій зумовлена великою мірою змінами, що відбуваються у цьому сегменті фондового ринку. Зокрема, зростає роль корпоративних цінних паперів. Збільшення обсягів емісії корпоративних облігацій створює сприятливі умови для розвитку економіки будь-якої країни і стимулює інвестиційне середовище [3].

Отже, за останній рік характерним є значний стрибок рівня капіталізації фондових бірж світу, що дає змогу прогнозувати його подальший стрімкий розвиток. Особливо вагому роль відіграли у цьому США та країни Європи. Також варто зазначити, що досить динамічним є розвиток ринку цінних паперів Китаю, Японії та Індії.

Глобалізація світової економіки сьогодні розповсюдилась на широку сферу міжнародних операцій і сприяла формуванню міжнародного фондового ринку в його сучасному вигляді. Прямий вплив на розміри та глибину міжнародного фондового ринку чинили процеси фінансової інтеграції, які привели до усунення бар'єрів між національними та міжнародним фондовими ринками, зростання обсягів транскордонних потоків капіталу, формування нової структури учасників. Утворився якісно новий рівень глобальної

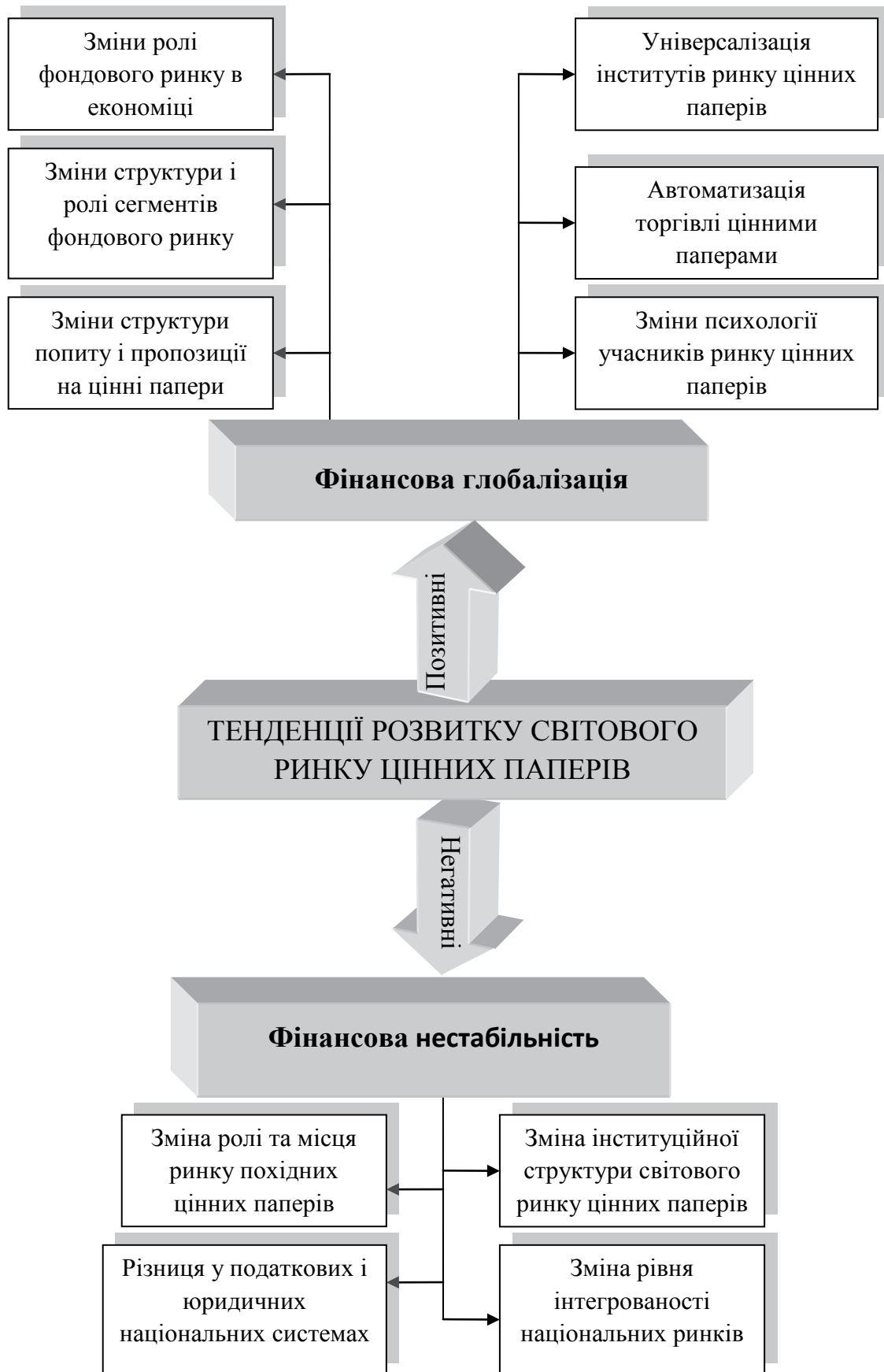


Рис. 1. Систематизація тенденцій розвитку світового ринку цінних паперів в умовах глобалізації
Джерело: розроблено авторами за даними [6]

фінансової системи, який заснований на розширенні мережі організацій та компаній, які надають транснаціональні фінансові послуги та використовують спеціалізовані інформаційні технології. Розвиток міжнародного фондового ринку в епоху глобалізації забезпечує необхідні умови для більш тісної взаємодії

усіх сторін діяльності у сфері світових фінансів. Фондовий ринок є стрижневим фактором мобілізації фінансово-капітальних ресурсів у ринковій економіці, а також інструментом проведення інноваційної політики у державі. Він постає невід'ємним атрибутом інституційного регулювання національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Артьомова Т. Методологія інституціоналізму у контексті теорії вартості / Т. Артьомова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 108–118.
2. Бормотова М.В. Дослідження сутності поняття «Фондова біржа» як основної ланки фондового ринку / М.В. Бормотова // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей – 2012. – Вип. № 39. – С. 21.
3. Войтенко О.М. Актуальність питання сучасного розвитку міжнародного ринку фінансових послуг [Електронний ресурс] / О.М. Войтенко // Економічний простір: збірник наукових праць – 2011. – № 46. – С. 5.
4. Газимагомедов Р. Особенности современной региональной промышленной политики: теория и практика / Р. Газимагомедов. – М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2004. – 376 с.
5. Музиченко Г. Г. Формування та розвиток світового ринку цінних паперів в умовах економічної глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Г.Г. Музиченко – 20 с.
6. Фондовий ринок: підручник / О.М. Мозговий, А.Ф. Баторшина, О.Г. Величко, Т.О. Фролова та ін. – К. : КНЕУ, 2013.

Практика використання інструментів стимулювання прямих іноземних інвестицій зарубіжними країнами

Федорчук О.С.

студентка навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України

Сторожук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри митної справи
Університету державної фіскальної служби України

У статті проведено дослідження основних детермінантів залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Виявлені основні мотиваційні чинники, які впливають на рішення країни у стимулюванні прямих іноземних інвестицій. Визначено основні інструменти стимулювання прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано світовий досвід використання інвестиційних стимулів задля активізації іноземних інвесторів.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, іноземний інвестор, інвестиційні стимули, інвестиційна політика, світовий досвід.

Федорчук О.С., Сторожук О.В. ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ

В статье проведено исследование основных детерминантов привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны. Выявлены основные мотивационные факторы, которые влияют на решение страны в стимулировании прямых иностранных инвестиций. Определены основные инструменты стимулирования прямых иностранных инвестиций. Проанализирован мировой опыт использования инвестиционных стимулов для активизации иностранных инвесторов.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестор, инвестиционные стимулы, инвестиционная политика, мировой опыт.

Fedorchuk O.S., Storozhuk O.V. THE PRACTICE OF USING THE INSTRUMENTS OF INCENTIVES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT BY FOREIGN COUNTRIES

The article studies the main determinatives of foreign direct investment in the economy. Detected the basic motivational factors that influence to decision of the country to stimulate foreign direct investment. Determinated the main tools of stimulation foreign direct investment. Analyzed the world experience of using investment incentives for foreign investors intensify.

Keywords: foreign direct investment, foreign investors, investment incentives, investment policy, international experience.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сприятливий діловий клімат має важливе значення як для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), так і для розвитку малих і середніх підприємств. Нерозвинене бізнес-середовище (несприятливі фактори, які спричиняють великі витрати, затримки і ризики) перешкоджає економічному розвитку і може відлякувати потенційних інвесторів. ПІІ є найбільшим джерелом зовнішнього фінансування у країнах, що розвиваються, та країнах із перехідною економікою. Нині питання щодо створення ефективного механізму державного стимулювання прямих іноземних інвестицій є особливо актуальним для всіх країн світу, в тому числі і для України. Адже,

як свідчить практика, навіть країни з відносно низьким рівнем ПІІ можуть істотно вплинути на збільшення обсягів інвестицій через проведення заходів щодо поліпшення ділового клімату. З огляду на це постає необхідність у визначенні найбільш дієвих інструментів, методів та стимулів залучення ПІІ у світовій практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стимулювання прямого іноземного інвестування через інструменти інвестиційного стимулювання, а також вивченням зарубіжного досвіду у створенні привабливого бізнес-середовища для іноземних інвестицій присвячено праці українських та зарубіжних науковців, таких як Т.А. Бойко, Е. Думірхан,

А.Н. Оспанова, Р.С. Рамкішен, О.В. Савлук, І.Д. Сибірева, А. Сімелют, Е.С. Степачева, А.П. Тусупова, О.С. Хмелик, Т. Ю. Шаповалова.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у з'ясуванні особливостей використання інструментів стимулювання прямих іноземних інвестицій різними країнами світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною тенденцією останніх років є перерозподіл ринків капіталів. Відбувається зниження питомої ваги операцій з капіталом у національному масштабі на користь міжнародних та внутрішньорегіональних [1, с. 55]. Компанії більше прагнуть організувати власні виробництва закордоном або купувати контрольні пакети акцій місцевого підприємства, ніж орієнтуватися на вивіз товарів закордон. Це значною мірою впливає на загальну характеристику ринку міжнародних інвестиційних потоків.

Для останніх років є характерним збільшення світових інвестиційних потоків та становлення світової економіки на шлях економічного піднесення, що відбувається під впливом удосконалення механізмів регулювання інвестиційними потоками [2, с. 212].

Відповідно до цього країни все більше конкурують одна з одною, щоб залучити ПІІ, пропонуючи цілий ряд стимулів та інших пільгових заходів. Одним із головних завдань державного стимулювання ПІІ є створення сприятливих умов бізнес-середовища для залучення потенційних інвесторів. Це зумовлює потребу у визначенні основних чинників, які здатні впливати на потоки ПІІ.

Існує безліч класифікацій, які визначають основні детермінанти припливу ПІІ. Зокрема, виділимо такі чинники, які здатні впливати на залучення ПІІ в країну, як:

1. Розмір ринку. Згідно з дослідженнями різних учених, одним із визначальних факторів руху ПІІ є розмір ринку країни, який вимірюється величиною валового внутрішнього продукту (ВВП) або величиною валового внутрішнього продукту на душу населення. Це є головним фактором, визначальним для горизонтальних ПІІ, що не має впливу на вертикальні ПІІ. Інвестиції будуть рухатися у країни з більшими і розвиненішими ринками, які мають більшу купівельну спроможність [3, с. 358]. Інвестори від цього потенційно можуть отримувати більш високу віддачу капіталу та як наслідок отримати більший прибуток.

2. Відкритість. Ступінь відкритості країни розуміється як відношення експорту та

імпорту до ВВП. Враховуючи, що більшість інвестиційних проектів спрямовані на експортний сектор, ступінь відкритості країни у міжнародній торгівлі є важливим чинником у прийнятті рішень інвесторами.

3. Витрати на оплату праці та продуктивність. Вартість оплати праці є одним із найбільш слабких чинників, які впливають на рішення інвесторів щодо інвестування. Проте варто зазначити, що відносні витрати на робочу силу є значущими для іноземних інвестицій у трудомістких галузях промисловості та для експортноорієнтованих дочірніх компаній.

4. Політичні ризики. Вплив на ПІІ також мають політичні чинники, які можуть проявлятися у політичній нестабільності (ймовірність зміни уряду, частота страйків, заворушень, втрачені робочі дні) та політичному насильстві (частота політичних вбивств, насильницьких заворушень і політично мотивованих ударів). До тих пір, поки іноземна компанія впевнена в можливості працювати рентабельно, без надмірного ризику для капіталу і персоналу, вона буде продовжувати інвестувати.

5. Інфраструктура. Інфраструктура охоплює безліч аспектів, починаючи від доріг, портів, залізниць і закінчуючи телекомунікаційними системами для інституціонального розвитку (наприклад, бухгалтерського обліку, юридичних послуг тощо). Нерозвинена інфраструктура становить суттєву перешкоду для іноземних інвестицій. Так, для країн із низьким рівнем доходів цей чинник є одним із основних обмежень. Добре розвинена інфраструктура підвищує потенціал продуктивності інвестицій в країні, а отже, і стимулює приплив ПІІ.

6. Оподаткування. Вплив на приплив ПІІ має податкова система країни. Так, згідно з деякими дослідженнями вчених суттєвий негативний вплив на потоки ПІІ мають корпоративні податки країни, що приймає [3, с. 361].

Варто зазначити, що ці та інші фактори мають неоднозначний вплив на притоки ПІІ. Наприклад, такі чинники, як витрати на робочу силу, торговельні бар'єри, сальдо торговельного балансу, валютний курс і оподаткування згідно з різними емпіричними дослідженнями можуть мати як негативні, так і позитивні наслідки для ПІІ.

Дослідження основних чинників, які впливають на залучення ПІІ в країну, дає змогу краще зрозуміти, які методи та інструменти найкращим чином здатні впливати на стимулювання потоків капіталу. Так, серед основних груп методів стимулювання інвестиційної

діяльності виділяють фінансове стимулювання (пільгові кредити, інвестиційні гарантії, безвідсоткові кредити), податкове стимулювання (зниження ставки податку, податкові угоди з іншими країнами), стимулювання конкретних інвестиційних проектів, інфраструктурне забезпечення (надання необхідних приміщень, земельних ділянок у безоплатне користування або за пільговими цінами), протекціоністські заходи [4, с. 52–53].

Державна підтримка є одним із основних заходів у межах політики ПІІ. Уряди, як правило, надають безліч стимулів для іноземних інвесторів (фінансові та податкові стимули) і, таким чином, залишаються головною рушійною силою у залученні ПІІ.

Крім фіскальних або податкових стимулів, які визначаються як «політика, спрямована на зниження податкового тягаря фірми» (в тому числі втрати списання та прискореної амортизації), країни пропонують фінансові стимули, які визначаються як «прямі внески у фірму з уряду» (в тому числі прямі субсидії капіталу, пільгові кредити або спеціалізована інфраструктура) [5, с. 13].

Безліч дослідників підкреслюють важливість фінансових ініціатив, які сприяють збільшенню прибутків інвесторів. Основною метою фінансових стимулів є залучення ПІІ у різні сектори бізнесу. Крім того, вони використовуються для більш вузького кола цілей, таких як [6, с. 97]:

- 1) сприяння регіональному розвитку;
- 2) залучення інвестицій у інновації;
- 3) підтримка інвестицій у країні;
- 4) розвиток проблемних секторів економіки.

Варто також зазначити, що невідповідне вживання заходів стимулювання може привести до зниження інтенсивності інвестицій і підкреслити недосконалість ринку. Саме прозора система інвестиційних стимулів та ефективна політика, спрямована на ключові галузі промисловості та регіони, забезпечує активізацію зарубіжних інвесторів.

Незважаючи на переваги ПІІ, багато розвинених країн, як правило, регулюють або обмежують потоки ПІІ у сфері високих технологій або в тих, які пов'язані з оборонним сектором. Наприклад, Франція, Японія, Великобританія та США застосовують низку обмежень для ПІІ у стратегічних галузях (аерокосмічна, автомобільна галузі, ядерна енергетика, страхування та банківська справа, повітряний транспорт) [7]. Водночас дві країни, що розвиваються, Китай та Індія, обмежують приплив

ПІІ в секторах, у яких мають внутрішню перевагу (харчовий і споживчий) [7].

Інвестиційна політика часто визначається рівнем розвитку самої країни. Розвинені країни, наприклад, менші схильні до регулювання та обмежень ПІІ. Так, Японія та Південна Корея досягли високого рівня розвитку без стимулювання припливу ПІІ.

Висока мотивація залучення ПІІ у різних країнах визначається різними факторами. Наприклад, мотивація у створенні робочих місць та забезпечення соціальної стабільності є характерною для Центральної та Східної Європи, Росії; у реструктуризації промисловості – для Чехії, Бразилії, Чилі та Росії; у розвитку сільського господарства і гірничодобувної промисловості – для Аргентини та Австралії; через необхідність додаткового капіталу – для Греції, Ірландії, Іспанії, Латвії (під час світової кризи) [8].

Інвестиційні стимулювання можна розділити на дві групи – ті, які конкретно стосуються залучення інвестицій, та заходи, які непрямо пов'язані з інвестиціями. Як бачимо з таблиці 1, майже всі країни, як правило, регулюють або стимулюють приплив ПІІ за рахунок впровадження вимог міжнародних угод, а також використовуючи загальні інструменти правового регулювання, державної підтримки та податкових заходів. Водночас обмежена кількість країн вживають конкретні фіскальні заходи для стимулювання інвестицій. Такими країнами є Японія, Китай та Польща.

Варто розглянути детальніше конкретні інвестиційні заходи окремих країн. Що стосується фінансових стимулів, то варто звернути увагу на заходи, які були здійсненими урядами Китаю та Ірландії.

Так, у Китаї відбулася зміна пріоритетів форм державної підтримки процесів залучення інвестицій. Для стимулювання обсягів і динаміки приросту інвестицій держава використовувала преференції для іноземних інвесторів, які включали податкові пільги і спеціальні привілеї. Найбільш поширеними у країні є податкові пільги для підприємств з іноземним капіталом – зниження податку на прибуток і податкові канікули [9].

Крім того, у Китаї створено 5 спеціальних економічних зон, основними податковими пільгами яких є [10]:

1. Корпоративний податок у розмірі 15%.
2. Перевага «2+3 роки», що означає звільнення від податку протягом перших двох років та встановлення ставки податку у розмірі 12,5% протягом наступних трьох років.

Таблиця 1

Інвестиційні заходи у країнах Великої 20 [8]

| Стимули | | Країна |
|----------------------------------|-----------------------------|--|
| Конкретні інвестиційні стимули | «Стартап» | Австралія, Індія, США, Канада, Китай, Південна Корея, Мексика, Німеччина |
| | Винятки | Австралія, Індія, Індонезія, Канада, Китай |
| | Управління | Аргентина, Бразилія, Індія, Індонезія, Китай, Мексика, Південна Африка |
| | Конкретні фінансові стимули | Японія, Китай, Польща |
| Заходи, пов'язані з інвестиціями | Правове регулювання | Ірландія, Канада, Китай, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Саудівська Аравія, Угорщина, Німеччина, Туреччина |
| | Державна допомога | Аргентина, Австралія, Австрія, Бельгія, Болгарія, Бразилія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Греція, Ірландія, Італія, Іспанія, Японія, Сполучені Штати, Сполучене Королівство, Канада, Китай, Кіпр, Південна Корея, Латвія, Литва, Польща, Люксембург, Мальта, Мексика, Нідерланди, Росія, Франція, Португалія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Угорщина, Німеччина |
| | Загальні податкові заходи | Аргентина, Греція, Індонезія, Ірландія, Італія, Японія, Канада, Китай, Росія |
| | Міжнародні угоди | Аргентина, Австралія, Австрія, Бельгія, Болгарія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Греція, Індія, Індонезія, Ірландія, Італія, Іспанія, Японія, Сполучені Штати, Сполучене Королівство, Канада, Китай, Кіпр, Південний Корея, Латвія, Литва, Польща, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Південна Африка, Франція, Португалія, Румунія, Росія, Саудівська Аравія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Угорщина, Німеччина і Туреччина |

3. Для деяких інвестиційних проектів у сферах базової інфраструктури, охорони навколишнього середовища та енергетики існують «3+3 роки» податкових канікул.

4. За певних умов підприємствам, які інвестують у виробництво мікросхем, можуть надаватися «5+5 років» податкових канікул.

5. Для компаній, які працюють у високих технологіях, окрім ставки податку 15% є можливість вирахування додаткових 50% витрат від науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

Особливо важливим є виокремлення досвіду у проведенні інвестиційної політики Ірландії. Адже за останні 40 років країна продемонструвала неймовірне економічне зростання, перетворившись із слабкої периферійної країни у одну із найбільш привабливих країн для потенційного інвестора. Досвід Ірландії є особливо важливим, оскільки ПІІ стали основним двигуном у розвитку економіки країни.

Одним із головних стимулів стала ефективна податкова політика. Так, ставка податку

на прибуток корпорації становила всього 12,5% для всіх галузей, включаючи промисловість та міжнародні послуги. В окремих галузях ставка податку становила 10%, до них належать комп'ютерні послуги, галузі, які займаються НДДКР, деякі види операцій, які здійснюються в зоні аеропорту Шеннон.

Також до основних інвестиційних стимулів варто віднести [11, с. 127–129]:

1. Зняття адміністративно-правових бар'єрів (прості правила реєстрації бізнесу й отримання пільг, іноземний інвестор володіє такими ж правами, як ірландська компанія).

2. Створення максимально відкритого і конкурентного бізнес-середовища.

3. Фіскальні стимули (гранти на необоротні активи, які покликані скоротити вартість будівництва території заводу, гранти на фінансування нових машин і обладнання та гранти на встановлення об'єктів НДДКР).

4. Надання субсидій іноземним інвесторам (на купівлю основних засобів, землі, обладнання, розвиток інфраструктури, будівництво;

на створення нових робочих місць; на підвищення кваліфікації робітників; на технічні розроблення; на дослідження).

5. Створення центрів економічного прогресу (зона Шеннон).

Як зазначалося, рівень оподаткування має суттєвий вплив на інвестиційний клімат. Зокрема, численні дослідження впливу рівня корпоративного оподаткування на інвестиції свідчать, що зниження ефективної граничної корпоративної податкової ставки на 1%, приведе до збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій на 3% [12].

Посилаючись на практику Європейського Союзу, варто зазначити, що одним із головних пріоритетів Європейської Комісії є створення заходів для нарощування інвестицій. Нині держави-члени продовжують проводити податкові реформи, спрямовані на стимулювання інвестицій за рахунок звуження податкової бази. Були також зроблені зусилля для спрощення бізнес-середовища у сфері оподаткування.

Період 2014–2016 рр., характеризується тенденцією до зниження законодавчо встановленої ставки на прибуток. Держави-члени звузили свої податкові бази для стимулювання інвестицій та підвищення конкурентоспроможності, тоді як відбувалося розширення податкової бази, щоб обмежити можливість для ухилення від сплати податків або скасувати неефективні податкові пільги (наприклад, в Іспанії було виключено знижену ставку для малих і середніх підприємств) [13].

Одним із головних стимулів заохочення інвестицій є стимулювання НДДКР та інновацій. Податкові пільги для витрат на науково-дослідні розроблення можуть стимулювати інвестиції у цю галузь. Інвестиції в інновації мають важливе значення для економічного прогресу країни, а також вони сприяють покращенню соціального добробуту. Так, протягом 2015 р. низкою країн (Ірландія, Іспанія, Італія, Словаччина та Великобританія) було представлено деяку нову форму модифікації системи податкової підтримки інновацій [3]. В Австрії було оголошено податкову реформу, насамперед щодо збільшення податкового кредиту та премій для нових розробок. У низці країн, наприклад у Франції та Бельгії, перейшли на реалізацію програм, що полегшують заходи і перевірки прийнятності витрат на НДДКР.

Для прикладу, у Хорватії компанії, які здійснюють лише НДДКР, звільняються від сплати корпоративного податку. У Словенії такі ком-

панії можуть скористатися податковими пільгами, що проявляється у зменшенні податкової бази податку на прибуток на 30% від суми інвестицій [14].

Одним із заходів податкової реформи є введення податкових пільг для стимулювання інвестицій у машини та обладнання, зокрема, у 5 державах-членах (Іспанії, Франції, Хорватії, Португалії та Румунії). Ці заходи передбачають дозволи на бонусну амортизацію, а також пропонування податкових пільг для реінвестування прибутку. Шість держав-членів (Ірландія, Франція, Італія, Люксембург, Мальта і Великобританія) сфокусували свою увагу на наданні допомоги молодим або малим компаніям [13]. Стимулювання соціальних інвестицій розглядається у податкових політиках низки країн (Данії, Іспанії, Італії, Мальти і Великобританії). Наприклад, були збільшені податкові пільги для благодійних пожертв в Іспанії, Мальті та Італії.

Заслугове уваги також досвід Угорщини, де загальна ставка корпоративного прибутку становить 10% для податкової бази до 500 млн. форинтів і 19% для частини податкової бази, що перевищує 500 млн. форинтів [15]. Крім того, існують податкові пільги для інвестиційних проектів, які пов'язані з виробництвом, розвитком та створення нових робочих місць. Також існує податкова знижка у розмірі 80% (на 10 років) для інвестицій в охорону НПС, інновації та розвиток телекомунікаційних мереж [16].

У Польщі іноземні інвестори можуть отримати підтримку у вигляді субсидії, якщо вони здійснюють свою діяльність у таких галузях, як автомобільний сектор, сектор електроніки, авіаційний сектор, біотехнологічний сектор, сектор переробки харчових продуктів, сектор сучасних послуг, наукові дослідження.

Особливістю пільгових умов Великобританії є надання на сприятливих умовах кредитів. У Англії регіональні урядові органи можуть надати на сприятливих умовах кредити, які покривають до 90% вартості будівництва, а також знижку на вартість земельних ділянок [16].

Серед інвестиційних стимулів також варто виділити досвід США. Особливістю є те, що у кожному штаті існують свої пільги та гарантії для інвесторів. До основних заходів варто віднести:

1. Зниження податкових ставок.
2. Безкоштовне створення необхідної виробничої інфраструктури.
3. Встановлення особливих пільгових ставок прискореної амортизації.

4. Надання позик на наукові дослідження.

5. Списання близько 15% оподаткованого прибутку компаніям, які працюють на експорт.

6. Допомогу невеликим іноземним компаніям. Надання пільгової позики (до 150 тис. дол. США), гарантій для отримання кредиту в банку (до 350 тис. дол. США), також безкоштовної інформації та консультації [16].

Згідно з останніми дослідженнями ЮНКТАД інвестиційні стимули в основному призначені для пріоритетних галузей, таких як енергетика, НДДКР та проекти з розвитку інфраструктури. Як доповнення до цих секторів стимули надаються для проектів у різних областях сталого розвитку або пов'язані з цілями сталого розвитку за допомогою критеріїв ефективності. Як доповнення до фінансових, фіскальних та регулятивних стимулів уряди можуть залучати інвесторів шляхом створення сприятливої інфраструктури навколишнього середовища або дозволяючи інвесторам використовувати таку інфраструктуру за низької або нульової вартості.

Наприклад, інвестиції у сільськогосподарському виробництві вимагають хорошого зберігання і транспортування. Інвестиції у понов-

лювані джерела енергії (наприклад, вітер або сонячні парки) потребують будівництва сітки для транспортування енергії споживачам. Будівництво шкіл і лікарень у сільській місцевості вимагає хороших доріг і громадського транспорту, щоб зробити освіту і медичні послуги легкодоступними. Важлива роль національних, регіональних і багатосторонніх банків розвитку в реалізації таких стимулювальних проектів [18, с. 125]. Зокрема, у таблиці 2 можна прослідкувати практику деяких країн щодо застосування інвестиційних стимулів, пов'язаних із забезпеченням екологічної стійкості.

Варто підсумувати, що використання інвестиційних стимулів різними розвиненими країнами уже довело свою ефективність. Тому в нинішніх умовах для України особливо важливим є використання практики залучення інвестицій в економіку передових країн. Адже саме ПІІ є тим інструментом, який здатен підвищити фінансові можливості та, відповідно, модернізувати економіку країни.

Висновки з цього дослідження. Отже, основним пріоритетом кожної держави повинна стати цілеспрямована політика стимулю-

Таблиця 2

Приклади інвестиційних стимулів, пов'язаних з екологічною стійкістю [18]

| Країна | Інвестиційні стимули |
|-----------------|--|
| Бразилія | ініціатива та програми стимулювання для вітроенергетики, біомаси тощо; |
| Канада | спеціальні податкові пільги для розробки нових технологій, що дають змогу вирішити проблеми зміни клімату, чистоти повітря та якості води і ґрунту; Нова Шотландія забезпечує до 20% від вартості океанських технологій і нетрадиційних джерел енергії; |
| Німеччина | програми грантів для проектів, пов'язаних з енергоефективністю та поновлюваними джерелами енергії; |
| Індонезія | від 5 до 10 років – пільга в галузі поновлюваних джерел енергії; |
| Японія | інвестиції в спільноти, які використовують інформаційні та комунікаційні технології для оптимізації використання поновлюваних джерел енергії, очищення води та утилізації; |
| Мексика | проекти в деяких містах повинні відповідати екологічним директивам, щоби претендувати на інвестиційні стимули; |
| Південна Африка | прискорена амортизація для інвестицій у виробництво відновлюваних джерел енергії та біопалива; податкові пільги для підприємств, які стають все більш енергоефективними; |
| Туреччина | безвідсоткові кредити для виробництва поновлюваних джерел енергії і підвищення енергетичної ефективності та для проектів зі зниження впливу на навколишнє середовище; |
| Великобританія | фінансування схеми для офшорних вітропарків; |
| США | кредити на прийнятні чисті енергетичні проекти і прями кредити виробникам передових технологій транспортних засобів; податкові стимули для підвищення енергоефективності у промисловому секторі. |

вання прямих іноземних інвестицій, яка би базувалась на загальнодержавних пріоритетах. Створення прозорої системи інвестиційних стимулів здатне забезпечити очікування іноземних інвесторів, а активізація іноземних інвестицій має стати ключовим компонентом економіки країни, а не лише частиною зовніш-

ньої інвестиційної політики. Урядова політика у сфері ПІІ повинна бути максимально адаптована до ключових галузей та регіонів. Адже створені ефективні фінансові, податкові та інші інструменти та стимули здатні значною мірою вплинути на припливи потоків прямих іноземних інвестицій у країну.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шаповалова Т.Ю. Сучасні тенденції руху міжнародного капіталу в умовах глобалізації світової економіки / Т.Ю. Шаповалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf>
2. Бойко Т.А. Потоки прямих іноземних інвестицій: тенденції та вплив на економічне зростання / Т.А. Бойко // Науковий вісник Академії муніципального управління. серія : Управління. – 2013. – №. 4. – С. 211–219. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvamu_upravl_2013_4_28.pdf. – Загол. з екрану.
3. Demirhan E. Determinants of foreign direct investment flows to developing countries: a cross-sectional analysis / E. Demirhan, M. Masca // Prague economic papers. – 2008. – № 4. – P. 356–369.
4. Хмелик О.С. Досвід державного регулювання іноземних інвестицій у розвинених країнах / О.С. Хмелик. – Суми. : 2013. – 67 с.
5. Rajan S. Ramkishen. Measures to Attract FDI Investment Promotion, Incentives and Policy Intervention / Ramkishen S. Rajan // Economic and Political Weekly. – 2004 – January 3 – P. 12–16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kyspp.nus.edu.sg/ips/wp-content/uploads/sites/2/2013/04/pa_kishen_Measures-to-Attract-FDI.pdf. – Загол. з екрану.
6. Simelyte A. The Characteristics of Foreign Direct Investment Intensification Policy / A. Simelyte // Economics and Business. – 2013. – № 23. – P. 96–102. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/publication/261510880_The_Characteristics_of_Foreign_Direct_Investment_Intensification_Policy. – Загол. з екрану.
7. Investing across the borders 2010: indicators of foreign direct investment regulation in 87 economies. Washington. D.C.: The World Bank Group, 198 pg. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iab.worldbank.org/~media/F_PDKM/IAB/Documents/IAB-report.pdf. – Загол. з екрану.
8. Investment policy framework for sustainable development 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaerpcb2012d5_en.pdf. – Загол. з екрану.
9. Бергер Я. Использование иностранных инвестиций в Китае / Я. Бергер // Инвестиции в России. – 2004. – № 3. – С. 7
10. China foreign Investments incentives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldwide-tax.com/china/chi_invest.asp. – Загол. з екрану.
11. Сибирева, И.Д. Ирландская модель формирования инвестиционной среды и ее связь с экономическим ростом / И.Д. Сибирева, Е.С. Степачева // Современные проблемы социально-экономического развития России : материалы междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 2 марта 2012 г. / ИПК НИУ БелГУ ; науч. ред.: Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Растопчина. – Белгород, 2012. – С. 126–131.
12. Best-Practice Guide for a Positive Business and Investment Climate [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osce.org/eea/19768?download=true>. – Загол. з екрану
13. Tax Reforms in EU Member States 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/pdf/ip008_en.pdf. – Загол. з екрану.
14. Динаміка інвестиційного клімату країн Східної Європи досвід для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/June2010/01.htm>. – Загол. з екрану.
15. Foreign direct investment in Central and Eastern Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Foreign%20direct%20investment%20in%20Central%20and%20Eastern%20Europe.PDF>. – Загол. з екрану.
16. Савлук О.В. Закордонний досвід формування інвестиційної привабливості регіону / О.В. Савлук [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_2_1/256-262.pdf. – Загол. з екрану.
17. Оспанова А.Н. Зарубежный опыт привлечения иностранных инвестиций / А. Н. Оспанова, А. П. Тусупова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2013/Economics/4_137343.doc. – Загол. з екрану.
18. Investment Policy Framework for Sustainable Development 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/investment%20policy%20framework%202015%20web_version.pdf. – Загол. з екрану.

УДК 336.22

Торговельне співробітництво України з ЄС: впровадження європейських підходів до непрямого оподаткування в Україні

Холявко К.О.

студентка

Університету державної фіскальної служби України

Сторожук О.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри митної справи

Університету державної фіскальної служби України

У статті розглянуто особливості зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом. Досліджено категорію непрямих податків як важливого складника наповнення Державного бюджету. Визначено характерні риси непрямого оподаткування у країнах ЄС. Проаналізовано Угоду про Асоціацію України та ЄС у частині непрямого оподаткування. Вироблено рекомендації щодо усунення диспропорцій у непрямому оподаткуванні України та ЄС.

Ключові слова: зовнішня торгівля України, непряме оподаткування, податок на додану вартість, мито, акциз.

Холявко Е.А., Сторожук А.В. ТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ С ЕС: ВНЕДРЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ПОДХОДОВ К КОСВЕННОМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены особенности внешней торговли Украины с Европейским Союзом. Исследовано категорию косвенных налогов как важной составляющей наполнения Государственного бюджета. Определены характерные черты косвенного налогообложения в странах ЕС. Проанализировано Соглашение об Ассоциации Украины и ЕС в части косвенного налогообложения. Выработаны рекомендации по устранению диспропорций в косвенном налогообложении Украины и ЕС.

Ключевые слова: внешняя торговля Украины, косвенное налогообложение, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины, акциз.

Kholyavko K.O., Storozhuk O.V. UKRAINE AND THE EU TRADE COOPERATION: THE IMPLEMENTATION OF THE EUROPEAN APPROACHES TO INDIRECT TAXATION

In the article the features of foreign trade of Ukraine with the European Union were considered. The category of indirect taxes as an important component of the state budget was researched. The characteristic features of indirect taxation of the EU's countries were determined. The Association Agreement between Ukraine and the EU in terms of indirect taxation was analyzed. The recommendations for elimination of disparities in the indirect taxation of Ukraine and the EU were made.

Keywords: foreign trade of Ukraine, indirect taxation, value added tax, customs duty, excise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Період здобуття Україною незалежності збігся із посиленням впливу глобалізаційних процесів на її економіку. Це стосувалося виходу й укріплення країни на світовому ринку з подальшим поглибленням торговельних відносин з іншими державами. На сучасному етапі розвитку торговельних відносин між Україною та країнами ЄС гостро постало питання щодо податкової гармонізації. Такі вимоги є неодмінним складником для здобуття Україною членства в ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей зовнішньої торгівлі України із країнами ЄС, їхніх систем

непрямого оподаткування займалися такі науковці, як В. Бечко, О. Прокопчук, Я. Литвин, О. Зелінська, О. Сушко, Ю. Улянич тощо. Вони окреслили особливості торговельних відносин України з найбільш перспективним партнером – ЄС – і дослідили систему непрямого оподаткування у країнах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки непрямі податки є вагомим джерелом доходів держави, то для забезпечення ефективності податкових надходжень необхідним є поглиблене дослідження системи непрямого оподаткування в Україні та її удосконалення шляхом вироблення рекомендацій, що вплине на інтенсивність зовнішньої торгівлі.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей торговельного співробітництва України з ЄС, виявлення диспропорцій у непрямому оподаткуванні та розроблення рекомендацій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після набуття членства у Світовій організації торгівлі Україна стала рівноправним партнером на світових товарних ринках. У результаті цього були скасовані окремі обмеження доступу на зовнішні ринки. Останні ж політичні події відкрили ширше ще один ринок – країн Європейського союзу (далі – ЄС), де в Україні є безліч можливостей для зовнішньої торгівлі. Так, згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішня торгівля України – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та інших держав, яка має місце як на

території України, так і за її межами і яка зводиться до посередництва між виробниками і споживачами зі здійснення угод купівлі-продажу товарів або послуг [1].

Зовнішня торгівля описується показниками зовнішньоторговельного балансу – обсягом експорту, імпорту, зовнішньоторговельним оборотом та зовнішньоторговельним сальдо. Зовнішньоторговельний оборот України за період 2012–2016 рр. відображено на рис. 1 [2].

Відповідно до рис. 1 Україна було імпортоорієнтованою країною, оскільки імпорт домінував над експортом до 2014 р., але зараз спостерігається протилежна ситуація. Це пов'язано із розширенням торговельних відносин із країнами ЄС. У 2016 р. зовнішньоторговельний оборот України становив 89,43 млрд. дол. США, що майже дорівнює показнику 2015 р.

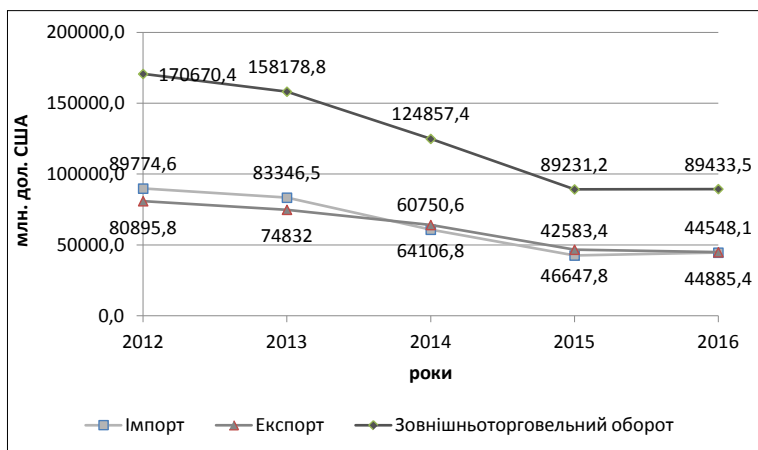


Рис. 1. Зовнішньоторговельний оборот України за 2012–2016 рр., млн. дол. США

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України. <http://ukrstat.gov.ua/> – Загол. з екрану

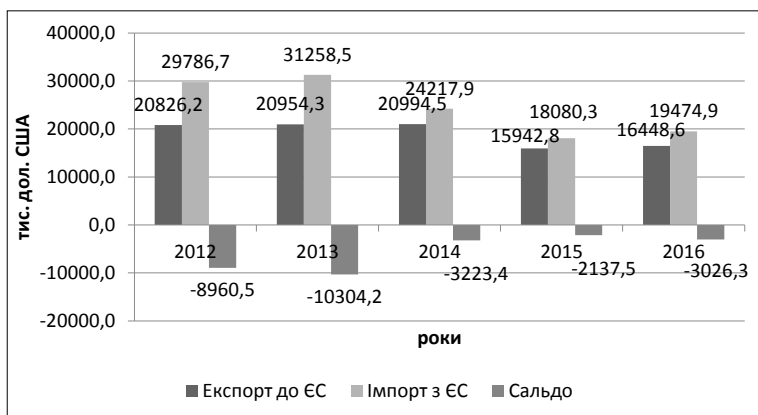


Рис. 2. Обсяг зовнішньої торгівлі України із країнами ЄС за 2012–2016 рр., тис. дол. США

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України. <http://ukrstat.gov.ua/> – Загол. з екрану

Обсяг зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за період 2012–2016 рр. зображено на рис. 2 [2].

Згідно з рис. 2. імпорт товарів та послуг до країн ЄС за досліджувані роки перевищував експорт, мінімальна відмінність між даними спостерігалася за останні два роки, зокрема, у 2015 р. було найменше сальдо – -2137,5 тис. дол. США, що пов'язано з підписанням Угоди про Асоціацію. У 2016 р. експорт до ЄС становив 16 448,6 тис. дол. США, а імпорт – 19 474,9 тис. дол. США.

Питома вага експорту до ЄС від загальної зовнішньої торгівлі України проілюстрована на рис. 3 [2].

Так, відповідно до рис. 3 у 2016 р. експорт товарів та послуг до ЄС становив найбільший відсоток від загальної зовнішньої торгівлі з ЄС, а саме 36,65%, що майже на 11% більше, ніж у 2012 р. Це ще раз підтверджує той факт, що торгівля з ЄС вийшла на новий продуктивний для України рівень. Питома вага імпорту з ЄС від загальної зовнішньої торгівлі України зображена на рис. 4 [2].

Згідно з рис. 4 у 2016 р. імпорт товарів та послуг з ЄС становив теж, як і експорт, найбільший відсоток від загальної зовнішньої торгівлі ЄС, а саме 43,72%, що на 10% більше, ніж у 2012 р., що вказує на важливість для України такого торговельного партнера, як ЄС.

Для аналізу інтенсивності зовнішньої торгівлі України з ЄС використовують показник, що характеризує співвідношення експорту й імпорту, коефіцієнт покриття експортом імпорту. Торговельний баланс матиме позитивне сальдо, якщо коефіцієнт буде більшим за 1, і від'ємне – якщо менше [3].

Динаміку цього показника за період 2012–2016 рр. показано на рис. 5 [2].

Відповідно до рис. 5 значення коефіцієнту покриття експортом імпорту по товарах показує, що доходи від експорту у зовнішній торгівлі товарами між Україною та ЄС не покривали витрати на імпорт за 5-річний період, бо коефіцієнт був менше 1. У 2016 р. значення коефіцієнту було 0,79. Зовсім протилежною є динаміка зовнішньої торгівлі послугами – доходи від експорту увесь час покривають імпорт. Так, у 2016 р. значення коефіцієнту було 1,26.

Здійснивши аналіз зовнішньої торгівлі України із країнами ЄС, варто зазначити про зміни, які сталися після підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, адже остання розширює торговельні можливості для України. Сторона ЄС готова знижувати митно-тарифні бар'єри, але і вимагає змін від української сторони в частині оподаткування податком на додану вартість.

Підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (далі – ЄС) відбулося у два етапи: 21.03.2014 р. – політичної та 27.06.2014 р. – економічної частин. І вже 16.09.2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент ратифікували цю Угоду. На початковому етапі її реалізації були поставлені пріоритетні ціннісні, політично-безпечні, економічні та правові цілі [4].

У цій Угоді акцентується увага на непрямих податках – податках, об'єктом оподаткування яких є господарські операції. Їхній розмір для окремого платника прямо не залежить від його доходів. Непрямі податки сплачуються кінцевими споживачами товарів чи послуг. В Україні непрямі податки включають податок на додану вартість (далі – ПДВ), акцизний податок і мито [5].

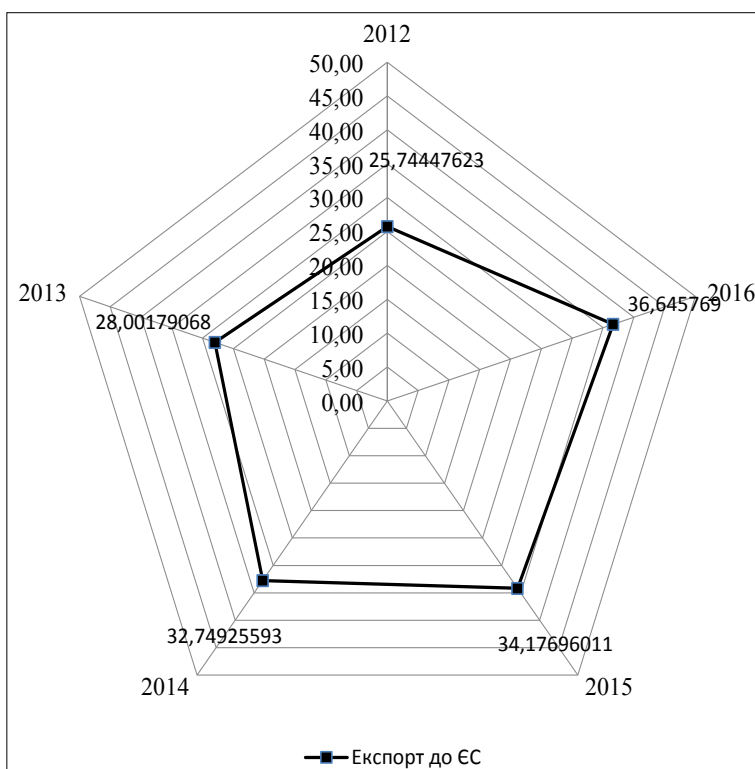


Рис. 3. Частка експорту до ЄС від загальної зовнішньої торгівлі України за період 2012–2016 рр., %

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України. <http://ukrstat.gov.ua/> – Загол. з екрану

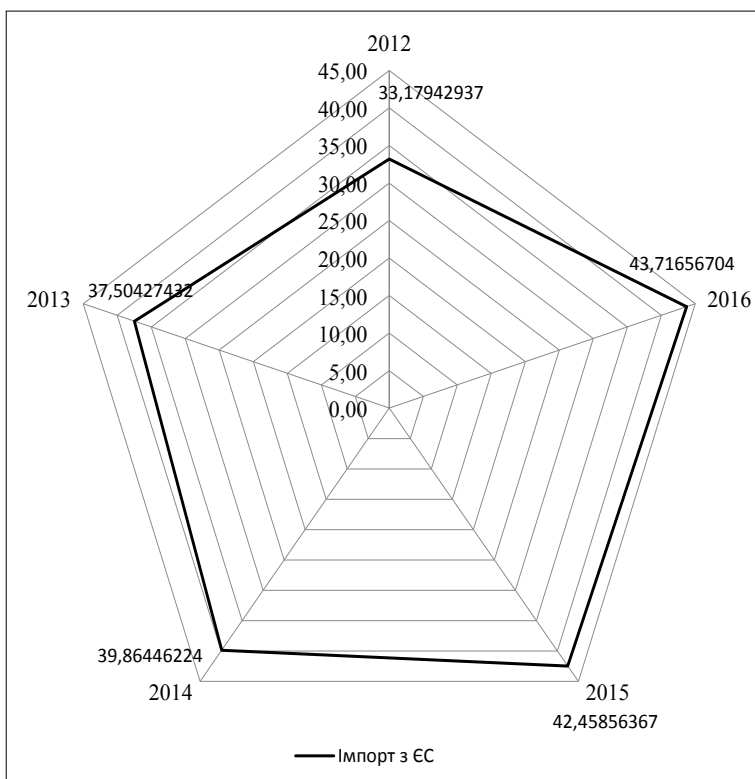


Рис. 4. Частка імпорту з ЄС від загальної зовнішньої торгівлі України за період 2012–2016 рр., %

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України. <http://ukrstat.gov.ua/> – Загол. з екрану

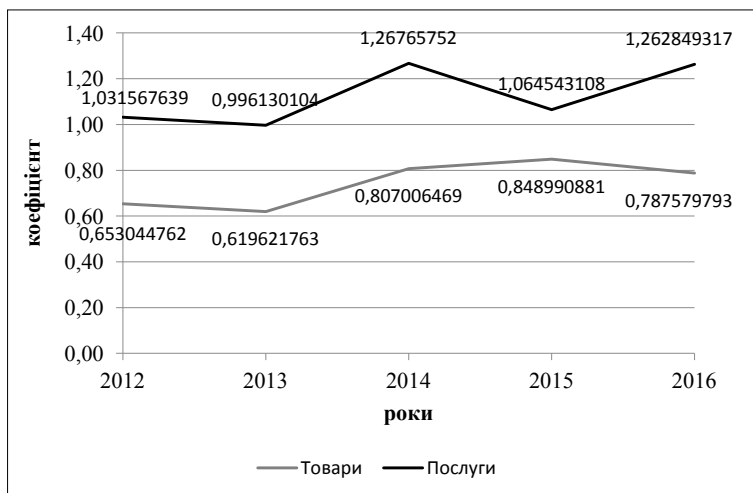


Рис. 5. Коефіцієнт покриття експортом імпорту за 2012–2016 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України. <http://ukrstat.gov.ua/> – Загол. з екрану

Україна має будувати свої відносини із країнами ЄС на засадах прозорості, тобто повідомляти у письмовій формі стосовно наміру вжити певних заходів та надавати всю відповідну інформацію. ЄС же має завчасно інформувати Україну про внесення будь-яких змін до свого законодавства, щоб надати Україні можливість внести відповідні зміни і до власного [6, с. 51].

Стаття 25 Угоди наголошує на тому, що «сторони поступово створюють зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду, що не перевищує 10 років, починаючи з дати набрання чинності цією Угодою...» [6, с. 22]. Розділ IV, що стосується зони вільної торгівлі, почав застосовуватися з 01.01.2016 р.

Однією з умов членства в ЄС є наявність і сплата в державі ПДВ. В Україні діє основна ставка ПДВ – 20% та 7%-ва ставка на ліки. Висока ставка (20%) суттєво впливає на добробут більшої частини населення країни. Тому виникла ідея застосування диференційованих ставок ПДВ, які вже існують в Україні на певному рівні (ставка 0%). Натепер в усіх країнах ЄС діє стандартна ставка ПДВ, що має становити не менше ніж 15%, а також дозволяється одночасне застосування однієї або двох знижених ставок ПДВ (не менше ніж 5%) на перелік товарів, що визначається правом ЄС [7, с. 730]. За зниженою ставкою оподатковуються напрями і сфери діяльності, у яких складно обчислити ПДВ (сфера страхування, фінансів); товари, щодо виробництва яких здійснюється політика державного стимулювання (видавнича діяльність, транспорт), та соціально значущі товари (ліки,

продукти харчування, дитячий одяг). Зниження ставки ПДВ з одночасною ліквідацією пільг із його сплати певною мірою полегшить процедуру адміністрування податку в Україні [8, с. 252].

Стаття 27 Угоди дає визначення поняттю «мито», що включає будь-яке мито або інший платіж, пов'язаний з імпортом або експортом товару, зокрема будь-який додатковий податок або додатковий платіж, пов'язаний з імпортом або експортом товару. «Мито» не включає платежі, еквівалентні внутрішньому податку; мита, що стягуються як засоби захисту торгівлі; та інші збори і платежі, передбачені Угодою [6, с. 22].

Задля ведення активної торгівлі з країнами ЄС необхідно [6, с. 23]:

- аби кожна Сторона зменшувала або скасовувала ввізне мито на товари, що походять з іншої Сторони, відповідно до Графіків, встановлених Угодою (наприклад, базова ставка ввізного мита на цукор білий становить 50%, а перехідний період визначений у вигляді тарифної квоти 30 000–40 000 тон чистої ваги; базова ставка на мед натуральний – 13%, перехідний період 7 років; ввізне мито для олії сирої для технічного або промислового використання – 5%, тоді як перехідний період – 5 років і передбачається зниження квоти на 20%) [9];

- щоб для кожного товару була базова ставка ввізного мита, щодо якої повинно застосовуватися поступове зменшення;

- якщо в будь-який момент після дати набрання чинності Угодою будь-яка Сторона зменшує ставку ввізного мита, яка застосовується в рамках режиму найбільшого сприяння, така ставка має застосовуватися як базова, якщо вона буде нижчою від ставки мита, розрахованої раніше;

- через 5 років після набрання Угодою чинності Сторони можуть на запит будь-якої Сторони провести консультації з метою розгляду прискорення та розширення сфери скасування ввізного мита у взаємній торгівлі.

Скасування чи суттєве зменшення ввізних мит передбачено для понад 95% тарифних позицій. При цьому жодна зі Сторін не може збільшити чинне мито чи схвалити справляння нового мита на товар, що походить від іншої Сторони. А також згідно зі статтею 33 Сторони не повинні запроваджувати або зберігати в силі будь-які мита, податки або інші

заходи еквівалентної дії, що накладаються на вивезення товарів або запроваджується у зв'язку з вивезенням товарів на іншу територію [6, с. 24].

Досить проблемним питанням для України дотепер залишався імпорт легкових автомобілів, адже для середньостатистичного українця через надмірне ввізне мито було вкрай дорого придбати автомобіль. Статтею 44 Угоди передбачені спеціальні заходи щодо легкових автомобілів, які обґрунтовують високу ставку ввізного мита, але за виконання таких умов [6, с. 29–32]:

1) якщо в результаті зниження або скасування мита згідно з Угодою товар імпортується на територію України у більших обсягах в абсолютних величинах або стосовно національного виробництва та за таких умов, за яких заподіюється значна шкода національній промисловості, що виробляє подібний товар;

2) якщо сукупний обсяг (в одиницях) імпорту товару протягом будь-якого року досягає граничного обсягу, визначеного Угодою;

3) якщо сукупний обсяг імпорту товару в Україну (в одиницях) протягом останнього 12-місячного періоду закінчується не раніше ніж за місяць до того.

Додатком II Угоди визначено граничні рівні та максимальні розміри спеціального мита для легкових автомобілів, які можуть застосовуватися для кожного окремого року (таблиця 1) [10].

Також важливе місце в доходах бюджету займає акцизний податок. Останнім часом було внесено зміни до Податкового кодексу щодо стягнення акцизного податку в напрямі гармонізації ставок, що дало змогу державі ретельніше контролювати його сплату. Згідно зі статтею 215 Податкового кодексу 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 [5]. Акцизним податком оподатковуються товари, які не належать до товарів першої необхідності і рівень рентабельності виробництва яких є досить високим, але зараз в Україні оподаткування таким податком є нижчим, ніж у ЄС. Це пояснюється наявністю неузгодженостей із нормами ЄС щодо розмірів ставок, визначеності об'єктів оподаткування, порядку адміністрування. Відмінністю є і те, що в Україні є перелік галузевих пільг з акцизного податку (для автомобілебудівної і виноробної промисловості, що не узгоджується із принципами ЄС) [7, с. 731–732].

Статтями 33, 78 та 142 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС передбачено спрямування зусиль на уникнення подвійного оподаткування. Усі збори і платежі будь-якого характеру, крім мита або інших заходів, що справляються у разі імпорту або експорту товарів повинні обмежуватися сумою приблизної вартості наданих послуг та не становити непрямий захист національних товарів або оподаткування з фіскальною метою [6, с. 24, 110].

Сторони домовилися, що:

- платежі та збори не можуть перевищувати вартість наданих послуг;
- платежі та збори не повинні розраховуватися на адвалорній основі;
- інформація щодо платежів та зборів має публікуватися;
- нові або змінені платежі та збори не повинні накладатися доти, доки інформація про них не буде опублікованою та доступною [6, с. 62].

Оскільки непряме оподаткування є вагомим складником економіки України: джерелом наповнення Державного бюджету і засо-

Таблиця 1

Спеціальні заходи щодо легкових автомобілів

| Рік | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7–15 |
|---|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Граничні обсяги імпорту з ЄС (од.) | | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 |
| Гранична частка на ринку | Спеціальні заходи не застосовуються | 20% | 21% | 22% | 23% | 24% | 25% |
| Максимальний розмір ввізного і додаткового мита (%) | | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

Джерело: побудовано за даними: Додаток II Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/02_Annexes_on_cars.pdf

бом контролю за національним виробництвом і торгівлею – воно потребує усунення наявних диспропорцій. Для ефективного впровадження європейських підходів до непрямого оподаткування в Україні потрібно застосовувати такі рекомендації, як:

- вдосконалювати податкове законодавство та адаптувати його до вимог ЄС;
- ліквідувати пільги зі сплати ПДВ;
- запровадити диференційовані ставки ПДВ;
- на державному та регіональному рівнях контролювати процеси відшкодування та адміністрування ПДВ;
- розширювати перелік підакцизних товарів, об'єктів та баз оподаткування;
- уніфікувати порядок справляння мита;

– застосовувати спрощений порядок проведення митного оформлення тощо.

Висновки з цього дослідження. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС – це лише початок складного шляху до гармонізації економіки України з економікою країн ЄС. Оптимістичні очікування щодо відкриття нових ринків для українських підприємств та тісних торговельних відносин лише частково справедливі, і наскільки вони справдяться в майбутньому – залежить від того, які саме заходи і в які строки зможе запровадити Україна. Саме тому важливою є гармонізація системи непрямого оподаткування із підходами до оподаткування цих податків у країнах-членах ЄС. Адже це стане суттєвим поштовхом до розширення торговельних можливостей України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> – Загол. з екрану
3. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : ЦУЛ, 2013. – 408 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/knigi/127-zovnshnoekonomichna-dyalnst-pdprimstva-tyurna-nm.html>
4. Угода про асоціацію Україна – ЄС : дороговказ реформ [Текст] [Електронний ресурс] / [О. Сушко, О. Зелінська та ін.]. – К. : Фонд Конрада Аденауера : Інститут Євро-Атлантичного співробітництва, 2012. – С. 55. – Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/kas_32048-1522-13-30.pdf
5. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk/>
6. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_en.htm
7. Литвин Я.В. Непряме оподаткування в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення / Я.В. Литвин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск № 11. – С. 728–733 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/153.pdf>
8. Прокопчук О.Т. Особливості непрямого оподаткування в Україні: становлення та перспективи розвитку / О.Т. Прокопчук, Ю.В. Улянич, В.П. Бечко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Вип. 84. – С. 249–256. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zhpmus_2014_84_38.pdf
9. Тарифний графік України в угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247411907&cat_id=223223535
10. Додаток II Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/02_Annexes_on_cars.pdf/

УДК 339.92

Комплексна оцінка сучасного стану зовнішньоекономічної безпеки України

Чернова О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України

Попко В.М.

студентка, магістр
Університету державної фіскальної служби України

У статті розглядаються сутність зовнішньоекономічної безпеки держави та необхідність її забезпечення. Виділено основні показники для аналізу загального стану зовнішньоекономічної безпеки. На основі показників було розраховано найвагоміші індикатори зовнішньоекономічної безпеки згідно з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки. Підсумувавши результати дослідження, ми запропонували заходи для покращення стану зовнішньоекономічної безпеки України.

Ключові слова: економічна безпека, зовнішньоекономічна безпека, індикатори зовнішньоекономічної безпеки, відкритість економіки, експортна залежність, імпортна залежність, індекс умов торгівлі.

Чернова О.В., Попко В.М. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются сущность внешнеэкономической безопасности государства и необходимость ее обеспечения. Выделены основные показатели для анализа общего состояния внешнеэкономической безопасности. На основе показателей были рассчитаны весомые индикаторы внешнеэкономической безопасности согласно Методике расчета уровня экономической безопасности. Подытожив результаты исследования, мы предложили меры для улучшения состояния внешнеэкономической безопасности Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внешнеэкономическая безопасность, индикаторы внешнеэкономической безопасности, открытость экономики, экспортная зависимость, импортная зависимость, индекс условий торговли.

Chernova O.V., Popko V.M. INTEGRATED ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF FOREIGN ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article deals with the essence of the external economic security of the state and the need for its provision. The main indicators for the analysis of the general state of foreign economic security are singled out. On the basis of indicators, weighty indicators of foreign economic security were calculated according to the Methodology for calculating the level of economic security. Summing up the results of the study, measures were proposed to improve the state of foreign economic security of Ukraine.

Keywords: economic security, foreign economic security, foreign economic security indicators, economy openness, export dependence, import dependence, terms of trade index.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зовнішньоекономічна безпека сьогодні є невід'ємною складовою економічної безпеки України. Належний стан зовнішньоекономічної безпеки покликаний забезпечувати сприятливі умови для розвитку національної економіки шляхом її активної участі у світовому поділі праці. Стрімкий розвиток ринкових відносин, активізація експортно-імпортних операцій, посилення міжнародного економічного співробітництва та інтеграційних процесів в усьому світі супроводжуються загостренням економічної конкуренції на внутрішньому ринку, що актуалізує питання необхідності забезпечення економічної без-

пеки держави та її складових. Це зумовлює актуальність цієї теми, а також необхідність її подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зовнішньоекономічної безпеки нашої країни розглядалося провідними вченими, економістами, такими як, зокрема, О.С. Власюк, В.М. Геєць, І.В. Сухоруков, Т.В. Сак, П.В. Пашко, Л.Ф. Новікова, Н.І. Гавловська, Д.Ю. Венцовський, З.С. Варналія, Ю.Г. Козка. Зокрема, авторами досліджуються зовнішньоекономічна безпека як складова економічної безпеки, а також вплив глобалізації на економіку країни в контексті економічної безпеки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас залишаються малодослідженими зміни показників та індикаторів зовнішньоекономічної безпеки України в останнє десятиліття.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на актуальність обраної теми метою статті є розгляд різноманітних підходів до визначення сутності зовнішньоекономічної безпеки країни, а також аналіз її основних показників за останні 10 років та пошук ефективних заходів до її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека виступає важливою характеристикою національної економіки. Враховуючи умови глобалізації, а саме поглиблення взаємозалежності економік різних країн, можемо сказати, що прийняття важливих політичних рішень неможливе без урахування факторів економічної безпеки країни. Так, за визначенням Т.В. Сак, економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців [1, с. 336]. Економічна безпека – це багатогранне поняття, тому інтегральний індекс економічної безпеки складається з 9 середньозважених субіндексів (складових економічної безпеки): макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, науково-технологічної, енергетичної, виробничої, демографічної, соціальної, продовольчої безпеки. Отже, економічна безпека держави є надсистемою зовнішньоекономічної безпеки [2].

Науковці мають різні погляди на визначення поняття зовнішньоекономічної безпеки. В законодавстві України питання зовнішньої безпеки вперше було висвітлено у Декларації про державний суверенітет України, в цьому документі сфера внутрішньої та зовнішньої безпеки визначається в межах компетенції силових структур, а саме збройних сил, внутрішніх військ та органів державної безпеки [3].

На думку З.С. Варналія, зовнішньоекономічна безпека полягає в мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому поділі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам [4, с. 50–51]. Аналогічним попередньому визначенню зовнішньоекономічної безпеки є визначення, наведене в працях В.М. Гейця. Подібне визначення можна

зустріти і в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки [6].

Отже, зовнішньоекономічна безпека виступає як певний вид діяльності. Це можна пояснити тим, що в міру посилення глобалізації зростає необхідність виходу країн на міжнародні ринки, як наслідок, зростає зовнішньоторговельна активність країн світу, оскільки експортно-імпортні операції є неодмінною складовою економічного зростання національної економіки, саме тому питання забезпечення зовнішньоекономічної безпеки є досить актуальним.

Основними показниками для аналізу загального стану зовнішньоекономічної безпеки є обсяги експорту та імпорту, структура експорту та імпорту, обсяг ВВП, рівень доларизації національної валюти, частка експорту у ВВП тощо. Ці показники використовуються в подальшому для розрахунку індикаторів зовнішньоекономічної безпеки згідно з Методикою та їх подальшої оцінки [5, с. 151].

Методика розрахунку рівня економічної безпеки має на меті визначення рівня економічної безпеки України як однієї з основних складових національної безпеки держави. Методика, затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 127, визначає перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні порогові значення, а також алгоритм розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки. Методика налічує 11 індикаторів для оцінки стану зовнішньоекономічної безпеки країни, ми будемо використовувати для оцінки найбільш вагомі [6].

Проаналізуємо стан основних показників, за якими розраховуються індикатори зовнішньоекономічної безпеки, в останні 10 років.

З рис. 1 можна побачити, що з 2007 р. до 2009 р. спостерігалось зростання обсягів експорту та імпорту товарів, але у кризовому 2009 р. відбувся суттєвий спад експортно-імпортних операцій. Протягом наступних кількох років відбувалося зростання обсягів експорту та імпорту, але з 2013 р. можна побачити, що обсяги експорту та імпорту значно скоротилися. Це можна пояснити кількома причинами: по-перше, держкомстат з 2014 р. тимчасово не враховує окуповану територію АР Крим та місто Севастополь, по-друге, існують різка девальвація гривні й ескалація військового конфлікту, по-третє, у 2014–2015 рр. знизилася ціна на світовому ринку на ключові для України сировинні товари (зернові, енергоносії, метали). В 2016 р. обсяг експорту

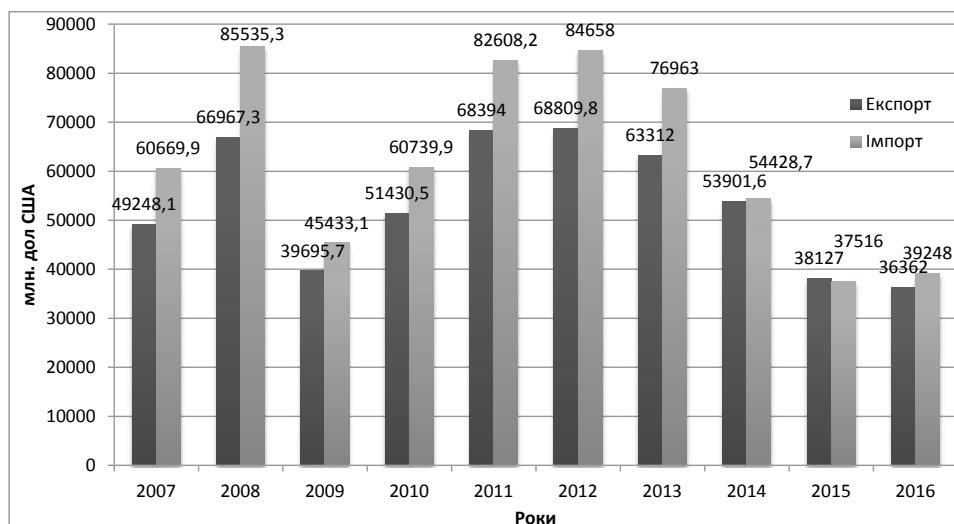


Рис. 1. Обсяги експорту та імпорту товарів у млн. дол. США за 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

зменшився порівняно з 2015 р. на 4,7%, а імпорт знову почав перевищувати експорт, що дало негативне сальдо, а саме 2 885 млн. дол. США.

Оцінка стану зовнішньоекономічної безпеки України повинна бути комплексною, що передбачає використання саме системи індикаторів. Найвагомим є індикатор відкритості економіки або зовнішньоторговельна квота, що визначається як відношення сукупної вартості експорту та імпорту товарів і послуг, поділеної навпіл, до вартості ВВП, а також показує значимість зовнішньоторговельних зв'язків для країни, а не тільки експорту та імпорту.

Розрахунки індикаторів відкритості економіки розміщені в табл. 1.

Результати розрахунку індикаторів відкритості економіки України свідчать про високий ступінь залежності від зовнішньої торгівлі та інших зовнішніх чинників, що впливають на

стан зовнішньоекономічної безпеки. Різке підвищення показника відкритості економіки в 2014 р. перш за все пов'язано з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС та воєнними діями на сході України. А також це можна пояснити тим, що саме в цьому році країна отримала значну кількість фінансової допомоги, а саме від МВФ, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, а також від ряду країн Європейського Союзу, США, Канади, Японії та інших. Але з 2015 р. спостерігається помітне зменшення рівня відкритості економіки, а також рівнів експортної та імпоротної залежності. Це можна пояснити тим, що у 2015–2016 рр. значно зменшились обсяги експортно-імпорتنих операцій, а рівень ВВП знизився на 31,3% порівняно з 2014 р. Що стосується коефіцієнтів імпоротної та експортної залежності, то показники експортної залежності показують, що український експорт недостатньо конкурентоспро-

Таблиця 1

Динаміка індикаторів відкритості економіки України у % від ВВП

| Показник | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Рівень відкритості економіки | 47 | 51 | 48 | 52 | 57 | 55 | 51 | 66 | 41,7 | 51,9 |
| Рівень експортної залежності | 45 | 46,5 | 48,5 | 50 | 54,5 | 51 | 46,5 | 64,5 | 42,07 | 52,2 |
| Рівень імпоротної залежності | 51 | 54,5 | 49 | 54 | 60 | 59 | 55,5 | 67 | 41,4 | 51,09 |

Джерело: розраховано авторами на основі [7; 8]

Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2007–2016 рр.

| Показник | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|-------------|-------------|
| Коефіцієнт покриття експортом імпорту, разів | 0,81 | 0,78 | 0,87 | 0,85 | 0,82 | 0,81 | 0,82 | 0,99 | 1,01 | 1,03 |
| Стан безпеки | критичний | критичний | небезпечний | критичний | критичний | критичний | критичний | задовільний | оптимальний | оптимальний |

Джерело: розраховано та складено авторами на основі [6; 8]

можний, а це можна пояснити тим, що він переважно сировинний. Розрахунок коефіцієнта імпортової залежності показав, що зміна її коливань аналогічна зміні коливань експортної. Це пояснюється тим, що приплив іноземної валюти за рахунок збільшення експорту дає змогу збільшити рівень імпортуних угод. І навпаки, коли знижується рівень валютних надходжень, країна автоматично знижує імпортні угоди [9, с. 43].

У сфері зовнішньоекономічної безпеки наступним вагомим індикатором є коефіцієнт покриття імпорту експортом. За наведеними даними на рис. 1 проаналізовано коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2007–2016 рр., дані наведено в табл. 2. А отримані значення коефіцієнта порівняно з нормативами згідно з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки [6]. Виходячи з табл. 2, можна констатувати суттєве падіння цього показника у 2008 р., що пов'язано з економічною кризою. Значення показника дещо покращилося з 2014 р.

Деякі дослідники пояснюють це тим, що криза в країні, крім негативних наслідків, принесла деякі покращення, а саме посилила зовнішньоекономічну безпеку за деякими ознаками. За рахунок зменшення імпортуних поставок відбулися стимулювання процесів імпортозаміщення на внутрішньому ринку України та зменшення імпортової залежності, що, безперечно, мало позитивний вплив на розвиток економічної безпеки, незважаючи на негативну дію інших кризових чинників [2]. Ми можемо побачити підтвердження цієї думки, оскільки з рис. 1 видно, що в останні роки обсяги імпорту дійсно знизилися. Для покращення ситуації в напрямі забезпечення зовнішньоекономічної безпеки державі слід

продовжувати вживати ефективних заходів імпортозаміщення та значно підвищити обсяги експорту готової продукції, а особливо, високотехнологічних товарів.

Згідно з Методикою наступними індикаторами є питома вага провідної країни-партнера в експорті та імпорті. В усі проаналізовані роки провідним партнером є Російська Федерація. Хоча в останні роки обсяги зменшились, але є найбільшими порівняно з іншими країнами. Крім Російської Федерації, країна експортує в Китай, Єгипет, Туреччину, Польщу. А імпортує до Китаю, Німеччини, Білорусі, Польщі та США.

Наступним вагомим індикатором, згідно з Методикою, є індекс умов торгівлі. Його розрахунком займається держкомстат, можемо простежити його зміну на рис. 2.

Індекс умов торгівлі – відношення експортних цін країни до її імпортуних цін. Якщо індекс розраховується по відношенню до великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортуних цін. Значення індексу коливаються близько 1 (або 100%) і дають можливість простежити, як змінилися умови торгівлі з попереднім роком. Якщо $I_{ut} = 1$, то умови торгівлі залишилися незмінними; $I_{ut} > 1$, то умови торгівлі покращились порівняно з базовим періодом; $I_{ut} < 1$, то умови торгівлі погіршилися порівняно з базовим періодом [10].

Проаналізуємо зміну умов торгівлі: у кількісному вираженні з 2010 до 2012 рр. умови торгівлі з попереднім роком погіршувалися, покращилися умови торгівлі у 2012 р. порівняно з 2011 р., а з 2012 р. до сьогодні індекс у кількісному вираженні демонструє постійне покращення умов торгівлі. Але слід розуміти, що таке покращення пов'язано зі збільшен-

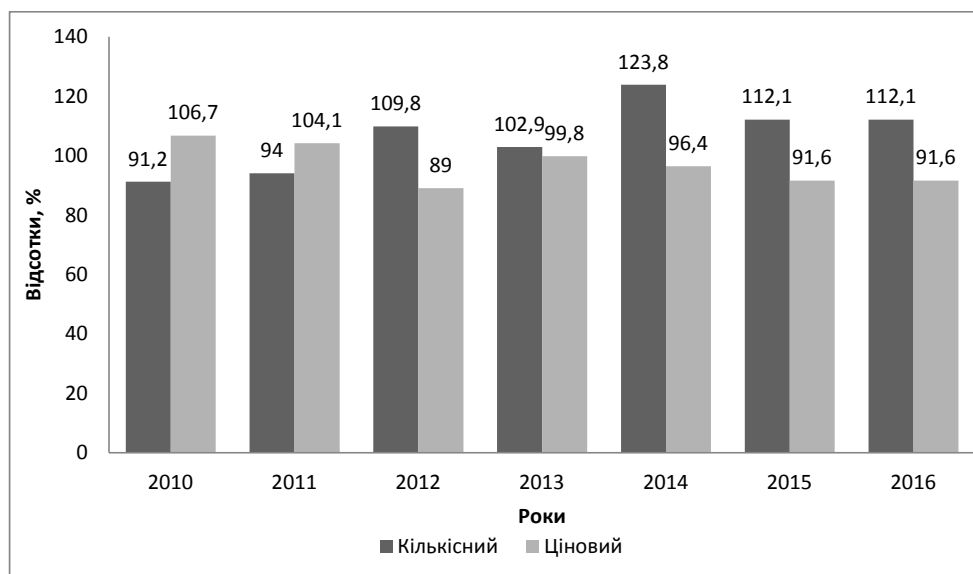


Рис. 2. Показники індексу умов торгівлі 2010–2016 рр. у %

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

ням номенклатури товарів, цей момент під час розрахунку індексу не врахували. Натомість у ціновому вираженні тенденція є протилежною. У 2010–2011 рр. індекс демонстрував покращення, а з 2012 р. і до сьогодні є меншим 1, що означає, що умови торгівлі у ціновому виразі погіршуються.

Дослідники, які працюють над цією проблематикою, зазначають, що деякі індикатори Методики не можуть продемонструвати суттєвих змін показників, які б реально висвітлювали стан економіки країни, тому ми виокремили найбільш вагомі. Слід зазначити, що для якісного аналізу потрібно вдосконалити методику та додати більш змістовні та актуальні показники. Наприклад, Н.В. Архирейська зазначає, що слід звернути увагу на торгівлю високотехнологічними продуктами, визначати питому вагу інноваційної продукції в експорті [9, с. 43], оскільки це прямо демонструє, як змінюється розвиток України у наукоємних галузях, як швидко відбувається впровадження інноваційних засобів і методів у вітчизняну економіку. Це потрібно для того, щоб Україна не потрапила в пастку сировинної спеціалізації, а також для того, щоб зменшити її залежність від імпорту і тим самим забезпечити належний стан зовнішньоекономічної безпеки.

Висновки з цього дослідження. Отже, ми детально проаналізували економіку України за основними показниками, які слугу-

вали для подальшого розрахунку індикаторів зовнішньоекономічної безпеки, згідно з Методикою, що Україна є занадто відкритою. Обсяги експорту та імпорту значно скоротилися, розрахунок індикаторів відкритості економіки показав, що Україна надто залежна від зовнішньої торгівлі, що негативно впливає на стан зовнішньоекономічної безпеки, крім того, й інші індикатори мають негативні показники.

Головними загрозами ЗЕБ і причиною низького показника індикаторів ЗЕБ є високий рівень імпортової залежності України, переважно від'ємний коефіцієнт покриття експортом імпорту, дуже мало уваги приділяється інноваційному розвитку. Тому для покращення стану ЗЕБ України слід розробити і втілити в життя Концепцію ЗЕБ держави. На практиці слід перш за все стабілізувати курс національної валюти; зробити акцент на інноваційному розвитку, наростити експорт інноваційної продукції, підвищити науково-технологічний рівень вітчизняних підприємств; створити сприятливі умови для залучення інвестицій; оптимізувати торговельний баланс за рахунок розвитку внутрішнього ринку та виробництва; розробити заходи для підтримки тих підприємств, які орієнтовані на експорт; зменшити рівень імпортової залежності за рахунок стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Так ми забезпечимо зменшення залежності України від зовнішньої торгівлі, а також зросте рівень зовнішньоекономічної безпеки держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сак Т.В. Інформаційні технології та економічна безпека / Т.В. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 336–340.
2. Новікова Л.Ф. Зовнішньоекономічна безпека України в умовах глобалізації / Л.Ф. Новікова, К.І. Новікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64vamsue_2011_2\(46\)_9.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64vamsue_2011_2(46)_9.pdf)
3. Декларація про Державний суверенітет України від 16 липня 1990 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1990. – № 31. – Ст. 429.
4. Варналій З.С. Економічна безпека : [навчальний посібник] / З.С. Варналій. – К. : Знання, 2009. – 648 с.
5. Аранчій В.І. Зовнішньоекономічна безпека України в контексті Міжнародної інтеграції / В.І. Аранчій, І.В. Перетятко // Вісник Полтавської державної аграрної академії . – 2012. – № 2. – С. 150–161.
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України : аналітична записка / [Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька] // НІСД. – 2013. – Вересень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>.
9. Архірейська Н.В. Сучасні проблеми забезпечення та оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки України / Н.В. Архірейська, Н.В. Панасенко // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 1. – С. 40–45.
10. Черчик Л.М. Статистичне дослідження зовнішньоекономічної діяльності у Волинській області / Л.М. Черчик, С.І. Бегун // Економічний форум. – 2014. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/4210/3/ecfor_2014_1_19.pdf.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 33.338

Шляхи забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України в системі національної безпеки держави

Аванесова Н.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Статтю присвячено вирішенню актуальної проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України в системі національної безпеки держави. Визначено, що на ефективність функціонування оборонної галузі у цілому значний негативний вплив мають загальна політизованість та неузгодженість прийняття управлінських рішень. Зроблено висновок, що економічна безпека підприємств оборонної промисловості може і має бути забезпечена за комплексного використання усього арсеналу засобів захисту в усіх структурних елементах виробничої системи і на всіх етапах її діяльності. Найбільший ефект досягається тоді, коли всі засоби, методи і заходи об'єднуються в єдиний цілісний механізм – систему захисту економічних інтересів.

Ключові слова: економічна безпека, оборонна промисловість, національна безпека, підприємства, держава.

Аванесова Н.Э. ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена решению актуальной проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий оборонной промышленности Украины в системе национальной безопасности государства. Определено, что на эффективность функционирования оборонной отрасли в целом значительное негативное влияние оказывают общая политизированность и несогласованность принятия управленческих решений. Сделан вывод, что экономическая безопасность предприятий оборонной промышленности может и должна быть обеспечена при комплексном использовании всего арсенала средств защиты во всех структурных элементах производственной системы и на всех этапах ее деятельности. Наибольший эффект достигается тогда, когда все средства, методы и мероприятия объединяются в единый целостный механизм – систему защиты экономических интересов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, оборонная промышленность, национальная безопасность, предприятия, государство.

Avanesova N.E. WAYS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF DEFENSE INDUSTRY OF UKRAINE IN THE SYSTEM OF NATIONAL SECURITY OF THE STATE

The article is devoted to solution of actual problems of economic security of enterprises of the defense industry of Ukraine in the system of national security of the state. Determined that the efficiency of the defense industry in General a significant negative influence overall politicization and lack of coordination of management decisions. It is concluded that the economic security of enterprises of the defense industry can and should be achieved by the integrated use of all Arsenal of means of protection in all structural elements of the production system and at all stages of its activities. The greatest effect is achieved when all the means, methods and events are merged into a single mechanism – the system of protection of economic interests.

Keywords: economic security, defense industry, national security, enterprises, state.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Складна система державного управління та міжвідомчої координації з питань безпеки (численні координуючі структури Адміністрації Президента, Апарату РНБО та Секретаріату Кабінету Міністрів із дублюючими функціями)

сприяє скоріше не об'єднанню зусиль, а фрагментації і дезорієнтації виконавчої системи, зумовлює низьку якість планування та управління, сповільнює реагування на ситуацію.

Розроблення концептуальних і планувальних документів у багатьох випадках зводиться

до визначення завдань окремим виконавцям, збору пропозицій і об'єднання їх в узагальненому документі, без докладного вивчення суті процесів, що плануються, взаємозв'язків між їх складниками та балансування проміжних і кінцевих результатів. Надмірний вплив на остаточне формування державних програм і планів має Міністерство фінансів, діяльність якого спрямована практично на дотримання усталеної структури бюджетних видатків, закріплюючи тим самим тенденції, що склалися, у тому числі й негативні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання щодо функціонування оборонно-промислового комплексу України у цілому, окремих підприємств оборонної промисловості, їх економічної безпеки в системі національної безпеки держави розглянуто у дослідженнях таких учених, як: С. Полторак [6], І. Клименко, В. Ємець, С. Таран [4], В. Бардак [1; 2] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення шляхів забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості в системі національної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність в органах виконавчої влади структур, безпосередньо відповідальних за адміністрування програм, зумовлюють низьку ефективність їх координації і зрештою їх недостатню результативність. Водночас відсутність інноваційних ідей трансформації системи державного управління зумовлена браком професійних кадрів на рівні формування державної політики.

Політизація діяльності органів державного управління, їх політична корпоратизація і корупція зумовлюють високу плинність кадрів, створюють своєрідний «фільтр» для притоку кваліфікованих фахівців. Своєю чергою, недостатня професійна підготовка і зрілість кадрового складу вищого рівня державного управління призводять до появи недостатньо повних, послідовних, своєчасних та обґрунтованих рішень.

Надмірною є чисельність зазначених вище координуючих структур, кваліфіковані експерти яких не ризикують своїм комфортним статусом і не виказують ініціативи. Засади публічної політики реалізуються обмежено та неефективно. Допомога недержавних аналітичних центрів і незалежних експертів використовується дуже рідко та з обмеженими цілями, у багатьох випадках лише для того, щоб засвідчити факт їх залучення.

Вплив Верховної Ради на стан системи забезпечення національної безпеки є невідправдано слабким. До цього часу не створено потрібних парламентських структур (наприклад, комітету з питань розвідки) та не визначено деяких важливих контролюючих функцій.

Ключові функції керівництва у сфері національної безпеки та оборони покладаються на Президента. Але спроби узгодити положення Конституції, потреби політичної доцільності та ефективного управління цією сферою, розподілити «зони впливу» президентської і «прем'єрської» вертикалей та конкретизувати компетенції Президента до цього часу бажаних результатів не дали.

Через конкуренцію за «зони впливу» продовжується процес зменшення ролі та ефективності РНБО в координації і контролі діяльності органів виконавчої влади з питань національної безпеки та оборони. Апарат РНБО завантажений невластивими завданнями з підготовки величезного обсягу документів. Мало уваги надається аналізу та прогнозуванню ескалації загроз, нераціонально розподіляються зусилля між Апаратом і науково-дослідними установами, які могли б виконувати ці завдання на замовлення. Замість зосередження зусиль на контролі «критичних» параметрів стану та діяльності силових структур, міжвідомчій координації під час спільних дій надмірна увага надається контролю та коригуванню їх поточної діяльності. Налагодженню дієвої аналітичної роботи та координаційної діяльності Апарату заважає відсутність інтегрованої автоматизованої інформаційної системи.

Нерозмежованість і перетинання повноважень як по вертикалі (підпорядкування структур безпеки), так і по горизонталі (взаємодія між підрозділами Апарату РНБО, Адміністрації Президента, Секретаріату Кабінету Міністрів і між конкретними міністерствами та відомствами) суттєво ускладнюють функціонування сектору безпеки, а іноді зумовлюють загострення кризових ситуацій.

Ситуація ускладнюється низькою оперативністю та якістю процедур внутрішньо- та міжвідомчої взаємодії: недостатнім рівнем (або відсутністю) автоматизації адміністративних функцій; низькою методологічною та інформаційною сумісністю управлінських процедур на рівні міністерств і відомств; надмірними обсягами (за низької змістовності) документообігу.

Сьогодні МО та ГШ є практично єдиними органами, відповідальними за підтримку боєздатності ЗС і виконання завдань з їх рефор-

мування та розвитку. За умов явно недостатнього бюджетного фінансування сенс цієї відповідальності не є зрозумілим – логічним було б уважати, що зменшення розміру оборонного бюджету на певну суму має означати відповідне скорочення переліку завдань ЗС. Водночас Верховна Рада, Кабінет Міністрів та особливо Міністерство фінансів жодного разу не понесли відповідальності за фактичний зрив виконання завдань розвитку ЗС через недостатнє ресурсне забезпечення.

Забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості необхідно розглядати як процес прогнозування і запобігання ущербу від негативних дій на їх економічну безпеку по різних аспектах фінансово-господарської діяльності. Ефективний результат роботи підприємств ОПК щодо забезпечення прибутковості і стійкості бізнесу можливо досягнути саме як за рахунок прогнозування і своєчасного запобігання ущербам, що представляють загрозу економічній безпеці, так і потенційно вірогідних.

Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості – справа досить складна. Найважливішим його складовим елементом виступає необхідність визначення потреб у забезпеченні економічної безпеки. Потреби забезпечення економічної безпеки формуються під впливом низки чинників: об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх, прогнозованих і непередбачуваних. Забезпечення економічної безпеки підприємств ОПК не дає змоги, за своєю суттю, зводити дану роботу лише до організації і проведення окремих заходів, а повинно бути безперервним, цілеспрямованим процесом, який вимагає:

- постійного прогнозування можливих погроз;
- обґрунтування і реалізації ефективних форм і методів створення, вдосконалення і розвитку системи економічної безпеки підприємств;
- безперервного контролю й управління системою;
- комплексного, ефективного використання наявних засобів захисту всіх елементів виробничо-господарської системи відповідно до вимог рівня професійної підготовки персоналу підприємств;
- об'єднання в єдиний, цілісний механізм методів і засобів, які в сукупності в змозі забезпечити безпеку, зберегти й ефективно використовувати фінансові, матеріальні та інформаційні ресурси.

Забезпечення економічної безпеки підприємств ОПК є найважливішим завданням стратегічного планування. Воно полягає в тому, щоб забезпечити таку взаємодію із зовнішнім середовищем, яка б давала змогу підтримувати її потенціал на рівні, необхідному для їх нормального функціонування і розвитку.

Ключовим питанням забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості є передусім захист власності. Кажучи про необхідність формування цивілізованих ринкових стосунків, слід зазначити, що прозорий і відкритий ринок не з'явиться сам по собі, для його побудови треба створювати механізми. Ці механізми, з одного боку, повинні давати змогу знімати бюрократичні бар'єри, а з іншого – вирішувати проблеми корупції. Основою корупції є «зімкнення» влади і бізнесу. Як відомо, боротьба з корупцією вимагає, насамперед, удосконалення правових, економічних, організаційних механізмів функціонування органів виконавчої влади для запобігання й усунення причин і умов, які сприяють виникненню і поширенню корупції.

Тактика забезпечення безпеки підприємств оборонної промисловості передбачає вживання конкретних процедур і виконання конкретних дій для їх економічної безпеки. Йдеться про такі процедури і дії, як: розширення юридичної служби підприємств; уживання додаткових заходів зі збереження комерційної таємниці; створення підрозділу комп'ютерної безпеки; пред'явлення претензій контрагенту-порушнику; звернення з позовом у судові органи; звернення в правоохоронні органи і тому подібне.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, економічна безпека підприємств оборонної промисловості може і має бути забезпечена за комплексного використання всього арсеналу засобів захисту в усіх структурних елементах виробничої системи і на всіх етапах її діяльності. Найбільший ефект досягається тоді, коли всі засоби, методи і заходи об'єднуються в єдиний цілісний механізм – систему захисту економічних інтересів.

Ураховуючи зазначене та для подальшого забезпечення розвитку оборонної промисловості рекомендується таке:

1. Вважати, що прийняті протягом 2010–2014 рр. рішення за напрямом реформування та розвитку ОПК України на цей час не набули системної закінченості, що зумовлює для їх вирішення необхідність обговорення цих питань на вищому політичному рівні – пар-

ламентських слуханнях та засіданнях Ради Національної безпеки і оборони України.

2. Забезпечення ефективної діяльності підприємств ОПК у нових умовах потребує розбудови ефективної вертикалі державного управління всім комплексом оборонних підприємств із підпорядкуванням її Президентові України як Верховному головнокомандувачу Збройних сил України. Для цього рекомендується повернутися до розгляду питання про утворення Державної оборонно-промислової комісії при Президентові України, яка готуватиме Главі держави пропозиції щодо визначення пріоритетів та напрямів державної політики з реформування і розвитку ОПК та оборонної продукції, ключових напрямів військово-технічної політики та військово-технічного співробітництва з іншими державами, інших важливих питань забезпечення обороноздатності держави.

3. На галузевому рівні управління оборонно-промисловим комплексом необхідно продовжити реформу державного управління. Для подальшої централізації управління оборонною промисловістю забезпечити створення галузевої державної структури у складі центральних органів державної влади, а саме Державного агентства з питань оборонно-промислового комплексу України, із наданням йому функцій державного замовника озброєння та військової техніки, підготовки виробництва, розвитку сучасних технологій та відповідальності за стан і розвиток оборонно-промислового комплексу, ведення єдиної державної політики у сфері військово-технічного співробітництва у взаємодії з іншими державними органами управління та державним концерном «Укроборонпром».

4. Урахувати, що розвиток наукового, конструкторського та виробничого потенціалу оборонно-промислового комплексу України, реструктуризація виробництв, модернізація та оснащення підприємств новим обладнанням, розвиток сучасних технологій та підготовка інженерних кадрів у державі можливі лише за умов наявності відповідних державних довгострокових та середньострокових програм розвитку, державного оборонного замовлення на оборонну продукцію та їх достатнього фінансового забезпечення за загальним фондом, в обсягах, що відповідають обґрунтованим потребам забезпечення обороноздатності держави та виробничим можливостям підприємств ОПК.

5. Прискорити завершення формування законодавчої і нормативно-правової бази:

– забезпечити прийняття закону України «Про виробництво військової техніки», доопрацювавши його в частині, що викладені в зауваженнях Верховної Ради України;

– прийняти закон «Про військово-технічне співробітництво з іноземними державами»;

– розробити та внести на розгляд Верховної Ради України законопроекти «Про особливості приватизації (корпоратизації) підприємств у сфері діяльності ОПК», «Про засади інноваційної діяльності у сфері ОПК», «Про внесення змін до Закону України «Про здійснення державних закупівель» у частині непоширення дії цього закону на товари, роботи і послуги, закупівля яких здійснюється підприємствами, установами та організаціями ОПК, унаслідок специфіки їх діяльності;

– для створення реєстру єдиних виробників продукції оборонного призначення опрацювати питання щодо внесення змін до Закону України від 23.09.2010 № 2560-6 «Про державне оборонне замовлення».

Окрім того, актуальними, на нашу думку, видаються рекомендації Кабінету Міністрів України:

– привести прогнозні показники видатків на розвиток озброєння відповідно до обґрунтованих потреб обороноздатності держави та забезпечити розроблення чергової середньострокової державної цільової оборонної програми розвитку озброєння та військової техніки;

– забезпечити фінансування державних цільових оборонних програм будівництва кораблів класу «Корвет» за проектом 58250 та «Сапсан», а також виконання контрактних зобов'язань щодо проведення дослідно-конструкторських робіт з розробки ВТЛ Ан-70 та модернізації вертольота Мі-24, що розробляються в міжнародній кооперації, інших діючих державних контрактів, що виконуються підприємствами промисловості України за замовленням Міністерства оборони України;

– починаючи з 2015 р. організувати серійну закупівлю зразків озброєння та військової техніки на підприємствах ОПК України, створення яких завершено та які прийняті на озброєння Збройних сил України;

– під час розгляду питання щодо створення в структурі органів центральної виконавчої влади Державного агентства з питань оборонно-промислового комплексу України передбачити надання йому функцій державного замовника оборонної продукції відповідно до вимог Генерального штабу Збройних сил України, підготовки виробни-

цтва і розвитку спеціальних технологій та проведення єдиної державної політики у сфері військово-технічного співробітництва з іншими країнами;

– внести після затвердження Державної цільової оборонної програми розвитку ОВТ на 2015–2020 рр. зміни (доповнення) до Державної цільової програми реформування та розвитку ОПК на період до 2020 р., відповідно забезпечивши узгодження програмних документів за термінами, завданнями і заходами;

– здійснити інвентаризацію, перегляд та уточнення переліку об'єктів права державної власності та переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації, але можуть бути корпоративізовані, наведених відповідно у додатках № 1 та № 2 Закону України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації»;

– розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності оборонної продукції на ринках озброєнь (лізинг, офсет, повернення відсоткової ставки по кредитах банків);

– забезпечити безперервність фінансування довгострокових оборонних програм розвитку озброєння та військової техніки та розглянути питання формування, виконання та фінансового забезпечення державного оборонного замовлення на три роки;

– для створення більш сприятливих умов для розвитку підприємств ОПК, виходу продукції українських підприємств на зовнішні ринки озброєнь ужити заходів щодо організації проведення Міжнародної виставки озброєнь у Києві з періодичністю один раз на два роки починаючи з 2015 р.

Для забезпечення трансформації та розвитку окремих секторів оборонно-промислової галузі рекомендуються такі заходи:

1) у галузі авіабудування:

– затвердження державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості на період до 2020 р. та налагодження серійного випуску літаків;

– затвердження державної науково-технічної програми розвитку вертольотобудування в Україні;

– виконання Загальнодержавної програми з розроблення та будівництва ВТЛ Ан-70;

– забезпечення модернізації та продовження ресурсів експлуатації бойової авіації та вертольотів;

2) у галузі ракетобудування:

– забезпечити фінансування затвердженої Державної космічної програми;

– забезпечити підтримку комерціалізації космічних послуг;

– забезпечити виконання Державної цільової оборонної програми «Сапсан»;

– забезпечити модернізацію зенітно-ракетних комплексів військ ППО та ППО СВ;

3) у галузі кораблебудування забезпечити реалізацію Державної цільової оборонної програми будівництва кораблів класу «Корвет» за проектом 58250 та Державної цільової програми розбудови державного кордону України на період до 2016 р. в частині створення кораблів та катерів для прикордонних військ;

4) у галузі танкобудування та створення артилерійського озброєння:

– у межах державної програми розвитку ОВТ, забезпечити створення перспективних зразків бронетанкової техніки та артилерійських систем на базі сучасних уніфікованих гусеничних платформ, а також автомобільних платформ нового покоління середньої та великої вантажопідйомності та сімейства тактичних захищених автомобілів багатоцільового призначення типу MRAP для потреб Збройних сил України та експорту;

– забезпечити створення сучасних засобів артилерійської розвідки, автоматизованих комплексів управління вогнем;

5) у боєприпасній галузі:

– забезпечити відновлення боєприпасної галузі України та продовження виконання заходів із розвитку та виробництва боєприпасів для оновлення запасів ЗС;

– забезпечити розширення розроблення та виробництва сучасних ракет і боєприпасів, протитанкових ракетних комплексів, авіаційних засобів ураження;

– забезпечити відновлення боєздатності, модернізацію наявних ПЗРК та подальший їх розвиток шляхом створення нових сучасних ПЗРК та ГСН;

6) у галузі приладобудування та радіоелектронної галузі:

– забезпечити розроблення та виробництво сучасних засобів розвідки, оптичних, нічних, тепловізійних прицілів та приладів для потреб різних родів військ, систем навігації і топоприв'язки, у тому числі комбінованих із системами супутникової навігації, сучасних гіроскопічних приладів первинного орієнтування;

– на основі нових сучасних технологій освоїти виробництво комплексів радіолокаційної розвідки, багатоканальних та багато-

функціональних систем на основі активних цифрових фазованих антенних решіток; продовжити роботу з модернізації існуючих РЛС з забезпеченням цифрової обробки інформації;

– забезпечити розробку та виробництво сучасних автоматизованих пунктів управ-

ління, збору та обробки інформації, цифрових засобів зв'язку;

– прискорити роботу щодо розроблення та впровадження Автоматизованої системи управління ППО і авіацією та Єдиної автоматизованої системи управління Збройними силами України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бадрак В. Управління реформою сектору безпеки здійснюється у ручному режимі / В. Бардак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/podrobysci/pro-shcho-svidchyt-sytuaciya-u-sferi-pereozbrojennya>.

2. Бардак В. Нові умови ВТС з Україною привабливі для компаній країн НАТО і ЄС / В. Бардак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cacds.org.ua/ru/comments/477>.

3. Грек В. Україна прагне до здійснення спільних с західними країнами замовлень з розробки озброєнь / В. Грек [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cacds.org.ua/ru/comments/472>.

4. Клименко І. Український ОПК в очікуванні реформування: стан та перспективи / І. Клименко, В. Ємець, С. Таран. – К. : Інститут стратегічних досліджень, 2015. – 28 с.

5. Мінекономрозвитку працює над відновленням оборонної промисловості та розробить Держпрограму реформування та розвитку ОПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248283411&cat_id=244276429.

6. Полторак С. Реформування української армії відбувається за всіма напрямками / С. Полторак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mil.gov.ua/news/2015/07/17/stepan-poltorak-reformuvannya-ukrainskoi-armii-vidbuvaetsya-za-vsimanapryamami-/>.

7. Український ОПК в умовах «гібридної війни» з Росією [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bintel.com.ua/uk/article/opk1/>.

8. «Укроборонпром» розробляє програму реформування ОПК України на п'ять років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/344111/ukroboronprom-rozroblyaye-programu-reformuvannya-opk-ukrayiny-na-5-rokiv>.

9. Щодо вирішення деяких проблемних питань правового забезпечення трансформації та розвитку воєнної промисловості України : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1228/>.

УДК 338

Суть та чинники впливу на конкурентоспроможність вищих навчальних закладів

Безтелесна Л.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри трудових ресурсів і підприємництва
Національного університету водного господарства
та природокористування

Либак І.А.

викладач кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету

У статті запропоноване авторське тлумачення сутності конкурентоспроможності вищого навчального закладу на основі узагальнення та доповнення наявних трактувань. Виділено дві групи чинників, що впливають на конкурентоспроможність вищого навчального закладу, а саме керовані та некеровані. Розглянуто якість освітніх послуг як один із важливих чинників, що впливає на конкурентоспроможність вищих навчальних закладів.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, ринок освітніх послуг, ринок праці, конкурентоспроможність, якість освітніх послуг.

Beztelesna L.I., Lybak I.A. СУТЬ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье предложено авторское толкование сущности конкурентоспособности высшего учебного заведения на основе обобщения и дополнения существующих трактовок. Выделены две группы факторов, влияющих на конкурентоспособность высшего учебного заведения, а именно управляемые и неуправляемые. Рассмотрено качество образовательных услуг как один из важных факторов, который влияет на конкурентоспособность высших учебных заведений.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, рынок образовательных услуг, рынок труда, конкурентоспособность, качество образовательных услуг.

Beztelesna L.I., Lybak I.A. ESSENCE AND FACTORS AFFECTING THE COMPETITIVENESS HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

In the article the author's interpretation of the essence of competitiveness of higher education, based on the synthesis and complement existing treatments. Identified two groups of factors that affect the competitiveness of the university, such as managed and unmanaged. We consider the quality of educational services as one of the most important factors affecting the competitiveness of higher education.

Keywords: higher education institutions, education market, labor market, competitiveness, quality of education.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Упродовж останніх років у системі вищої освіти України відбулися істотні зміни, а саме введення єдиного незалежного тестування вплинуло на самостійність вибору абітурієнтами вищого навчального закладу (ВНЗ) та спеціальності як на вітчизняному ринку освітніх послуг, так і отримання освіти в закордонних навчальних закладах. ВНЗ зазнали істотних змін не лише у зовнішньому середовищі, а й зобов'язалися внести зміни у внутрішні процеси заради функціонування в умовах ринкової конкуренції. Отже, з огляду на всі зміни в сучасних умовах, діяльність ВНЗ має бути конкурентоспроможною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження діяльності навчальних закладів і забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг стало тематикою робіт таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Е. Безгласная [1], К. Воробйова [2], О. Гаращук [3], К. Кравченко [4], І. Лошенко [5], Д. Майсаков [6], Н. Пащенко [7], Л. Прус [8], Н. Різник [9], І. Романова [10], В. Сафонова [11] та ін. Однак у сучасному конкурентному середовищі, яке постійно змінюється, даний напрям потребує подальшого дослідження та нових розробок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета даної роботи – визначити суть поняття «конкурентоспроможність

ВНЗ» та виявити основні чинники, які впливають на конкурентоспроможність навчального закладу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вищий навчальний заклад – окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей [13]. Конкурентоспроможність вищого навчального закладу реалізується на ринку освітніх послуг та праці.

Поняття «ринку освітніх послуг» представляє собою суспільний інститут, який зводить разом навчальні заклади і споживачів для надання та отримання освітніх послуг [1].

Із цих позицій освітні послуги є предметом укладення своєрідної «угоди» між навчальними закладами, з одного боку, і окремими особами, організаціями або підприємствами, а також державою – з іншого. Потрібно зазначити, що виробництво освітніх послуг має свою специфіку: особи, що отримують вищу освіту, є об'єктами впливу, які трансформують свій світогляд, навички, знання, здібності. В економічному трактуванні це інвестиції в людський капітал. Окрім указаних суб'єктів, на ринку освітніх послуг

також функціонують посередники (служби зайнятості, біржі праці, органи ліцензування та акредитації освітніх закладів та ін.). Вони допомагають просуватися освітнім послугам на ринку.

Специфіка ринку освітніх послуг головним чином зумовлена [8]:

- особливістю освітніх послуг порівняно з іншими видами послуг;
- наявністю зв'язку між ринком праці і ринком освітніх послуг;
- поєднанням методів державного та ринкового регулювання.

Розглядаючи особливість освітніх послуг, можна вказати на таке:

- освітні послуги є нематеріальними та невідчутними до моменту їх отримання;
- вони нероздільно пов'язані з конкретними особами, які надають дані послуги, отже, будь-яка заміна особи (викладача) може змінити результат;
- їхня якість залежить не лише від виробника, але й від споживача, тобто рівня засвоєння (повноти) отриманих послуг.

Стосовно другої особливості, то вищий навчальний заклад на ринку освітніх послуг розглядається як товаровиробник, що формує потенційних працівників із вищою освітою для роботодавців на ринку праці (рис. 1).

Випускники пропонують себе як фахівців підприємствам, які оцінюють їхню кваліфікацію у формі стартових зарплат та інших умов (надання житла тощо) [3].

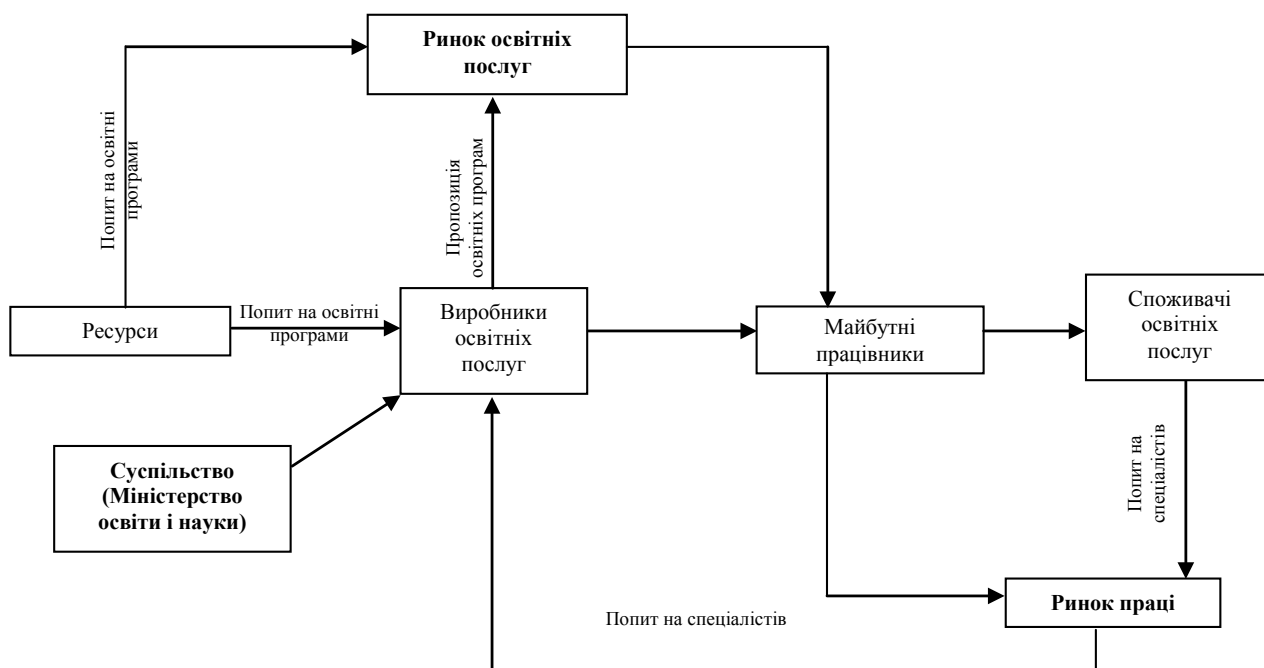


Рис. 1. Взаємозв'язок між ринком освітніх послуг та ринком праці

Саме тут, на ринку праці, відбувається свого роду угода між навчальним закладом як виробником і підприємством як споживачем. Унаслідок цього навчальний заклад не отримує прямих матеріальних вигод, але розраховує отримати вигоду у вигляді піднесення престижу навчального закладу та певної спеціальності, збільшення абітурієнтів, тобто підвищення свого конкурентного становища серед інших навчальних закладів. Саме в такий спосіб ринок освітніх послуг тісно пов'язується з ринком праці.

Як видно зі схеми, попит і пропозиція на ринку освітніх послуг залежить від попиту на майбутніх працівників на ринку праці. Сьогодні однією з основних проблем залишається дисбаланс між ринком освітніх послуг та ринком праці, який виявляється у перевищенні попиту на окремі спеціальності і відсутності його на інші. У результаті з'являються незатребувані фахівці, які не можуть влаштуватися на роботу і змушені працювати не за спеціальністю.

Не останню роль тут відіграє система державного регулювання ринку освітніх послуг, зокрема у формі державного замовлення на підготовку фахівців, яка також не завжди є виправданою, оскільки дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили закладається вже на рівні підготовки фахівців у навчальних закладах. Проблема зайнятості майбутніх випускників повинна враховуватися вже під час обґрунтування і формування державного замовлення на підготовку фахівців, а також під час визначення ліцензійних обсягів їхньої підготовки [11]. Оскільки ситуація на ринку праці за час підготовки фахівця змінюється, то одним зі шляхів попередження такої проблеми є прогнозування навчальними закладами та державою попиту на ринку праці як мінімум на п'ять-шість років. На жаль, нині прогнозуванням попиту ринку праці вони не займаються.

Також державне регулювання ринку освітніх послуг відбувається шляхом прийняття Міністерством освіти і науки України нових законів про вищу освіту. Зокрема, із введенням єдиного незалежного тестування абітурієнти мають більшу можливість вибору кількох навчальних закладів відповідно до своїх знань і вподобань. Абітурієнт передусім обирає спеціальність, а вже потім – навчальний заклад, де буде навчатися обраній спеціальності. У результаті, з одного боку, на ринку освітніх послуг конкуренція між навчальними закладами підвищується, від чого стражда-

ють менш конкурентоспроможні навчальні заклади. З іншого боку, можливість вступу відповідно до своїх вподобань сприяє більш якісному навчанню студентів, що, своєю чергою, підвищує рівень знань майбутнього працівника та його конкурентоспроможність як фахівця на ринку праці, а також конкурентоспроможність відповідного навчального закладу на ринку освітніх послуг.

Підсумовуючи все вищесказане, можна стверджувати, що перед навчальним закладом неминуче постає проблема його конкурентоспроможності.

Аналіз літератури показав, що однозначного трактування поняття «конкурентоспроможність вищого навчального закладу» немає.

Н.І. Пащенко під конкурентоспроможністю ВНЗ розуміє його наявні та потенційні можливості надання відповідного рівня освітніх послуг, що задовольняють потреби суспільства під час підготовки висококваліфікованих спеціалістів, а також потреби в розробленні, створенні та реалізації науково-методичної та науково-технічної продукції як сьогодні, так і в майбутньому [1].

Л. Прус визначає конкурентоспроможність ВНЗ як здатність найбільшою мірою з погляду ціни, якості та асортименту задовольняти наявні та формувати майбутні потреби споживачів на конкретному ринку освітніх послуг у певний проміжок часу, забезпечуючи при цьому суспільну спрямованість і власний стійкий розвиток за рахунок конкурентних переваг [8].

І.Б. Романова стверджує, що конкурентоспроможність ВНЗ – це характеристика вищого навчального закладу, що визначає долю релевантного ринку освітніх послуг, яка належить даному вишу і можливість протистояти перерозподілу цього ринку на користь інших суб'єктів [10].

К.В. Кравченко доводить, що конкурентоспроможність ВНЗ – здатність пристосовуватися до потреб замовників, постійно розвиваючись у розробленій стратегії та місії, враховуючи тенденції конкретного сегмента освітнього ринку, спираючись на ефективне використання наявних ресурсів та довгострокову співпрацю з партнерами [4].

Аналіз трактувань показав, що поняття «конкурентоспроможність вищого навчального закладу» ототожнюють або з ефективністю, або з результативністю, або з якістю, крім того, суттєвим недоліком, на нашу думку, є те, що конкурентоспроможність ВНЗ роз-

Таблиця 1

Чинники, що впливають на конкурентоспроможність ВНЗ

| | | Конкурентоспроможність ВНЗ | |
|----------------|--------------|-------------------------------------|------------|
| | | Керовані | Некеровані |
| ЧИННИКИ | Керовані | Якість освітніх послуг | |
| | | Працевлаштування випускників | |
| | | Цінова політика | |
| | | Імідж навчального закладу | |
| | | Склад спеціальностей, спеціалізації | |
| | | Умови навчання та проживання | |
| | | Інфраструктура | |
| | | Вступна кампанія | |
| | | Наукова діяльність | |
| | Некеровані | Соціально-демографічні | |
| | | Економічні | |
| | | Політично-правові | |
| | | Розвиток ринку освітніх послуг | |
| | | Розвиток ринку праці | |
| | Технологічні | | |
| | Міжнародні | | |
| | Культурні | | |

глядається лише на ринку освітніх послуг. Оскільки ВНЗ працюють також на ринку праці, під час визначення сутності конкурентоспроможності ВНЗ потрібно враховувати взаємозв'язок ВНЗ із ринком праці та освітніх послуг. Окрім того, надання освітніх послуг вищими навчальними закладами утворює соціальний ефект, а саме особи з вищою освітою краще розв'язують ринкові проблеми, обізнані з новітніми технологіями і т. д.

Отже, нами пропонується таке визначення поняття «конкурентоспроможність ВНЗ»: це здатність задовольнити потреби споживачів, при цьому забезпечити суспільну користь та свій ефективний розвиток, використовуючи конкурентні переваги та вміння швидкої адаптації до змін на ринку освітніх послуг та праці.

Для забезпечення своєї конкурентоспроможності ВНЗ повинен мати переваги перед своїми конкурентами. Для створення нових, удосконалення та розвитку наявних конкурентних переваг ВНЗ спочатку потрібно визначити основні чинники, які впливають на його конкурентоспроможність.

За способом впливу на конкурентоспроможність навчальних закладів було виділено дві групи чинників: керовані і некеровані (табл. 1).

Некеровані чинники відображають сукупність умов, на які навчальний заклад вплинути не може і до яких змушений адаптуватися, а керовані – чинники, за допомогою яких освітня установа сама формує свою конкурентоспроможність в умовах ринку освітніх послуг та ринку праці.

Серед чинників, що заслуговують на особливу увагу, слід назвати «якість освітніх послуг», зокрема мова йде про відповідність вимогам міжнародного ринку. Одним зі свідчень якості може виступити те, що жоден з українських університетів не увійшов до рейтингового списку п'ятиста університетів світу, хоча цей аргумент багато науковців вважають недостатньо вагомим, а рейтинги – суб'єктивними.

Зазначимо, що якість освітніх послуг – це один із важливих чинників (рис. 2), що впливає на конкурентоспроможність навчального закладу в цілому, водночас і на інші чинники, зокрема склад спеціальностей, імідж і рівень акредитації навчального закладу. Підвищуючи якість освітніх послуг, навчальний заклад може суттєво підвищити свою конкурентоспроможність не тільки на ринку освітніх послуг України, але й на міжнародному ринку.

Розглядаючи поняття якості освіти, потрібно особливо звернути увагу на освітні

програми, з якими навчальний заклад виходить на ринок.

Освітня (освітньо-професійна чи освітньо-наукова) програма – система освітніх компонентів на відповідному рівні вищої освіти в межах спеціальності, що визначає вимоги до рівня освіти осіб, які можуть розпочати навчання за цією програмою, перелік навчальних дисциплін і логічну послідовність їх вивчення, кількість кредитів ЄКТС, необхідних для виконання цієї програми, а також очікувані результати навчання (компетентності), якими повинен оволодіти здобувач відповідного ступеня вищої освіти [13]. Освітні програми розробляються для задоволення потреби споживача в освіті, професійній підготовці і перепідготовці [5].

Основними складниками освітньої програми є її зміст, організація й управління навчальним процесом, навчально-методичне та кадрове забезпечення. Для підвищення конкурентоспроможності освітні програми повинні максимально відповідати вимогам ринку і водночас бути унікальними. Обов'язковим кроком для підвищення якості надання освітніх послуг є впровадження сучасного навчально-методичного забезпечення (наприклад, використання спеціалізованої електронної бібліотеки), а також новітніх технологій і передових методичних прийомів у процесі оцінки знань та вмінь студентів. Вирі-

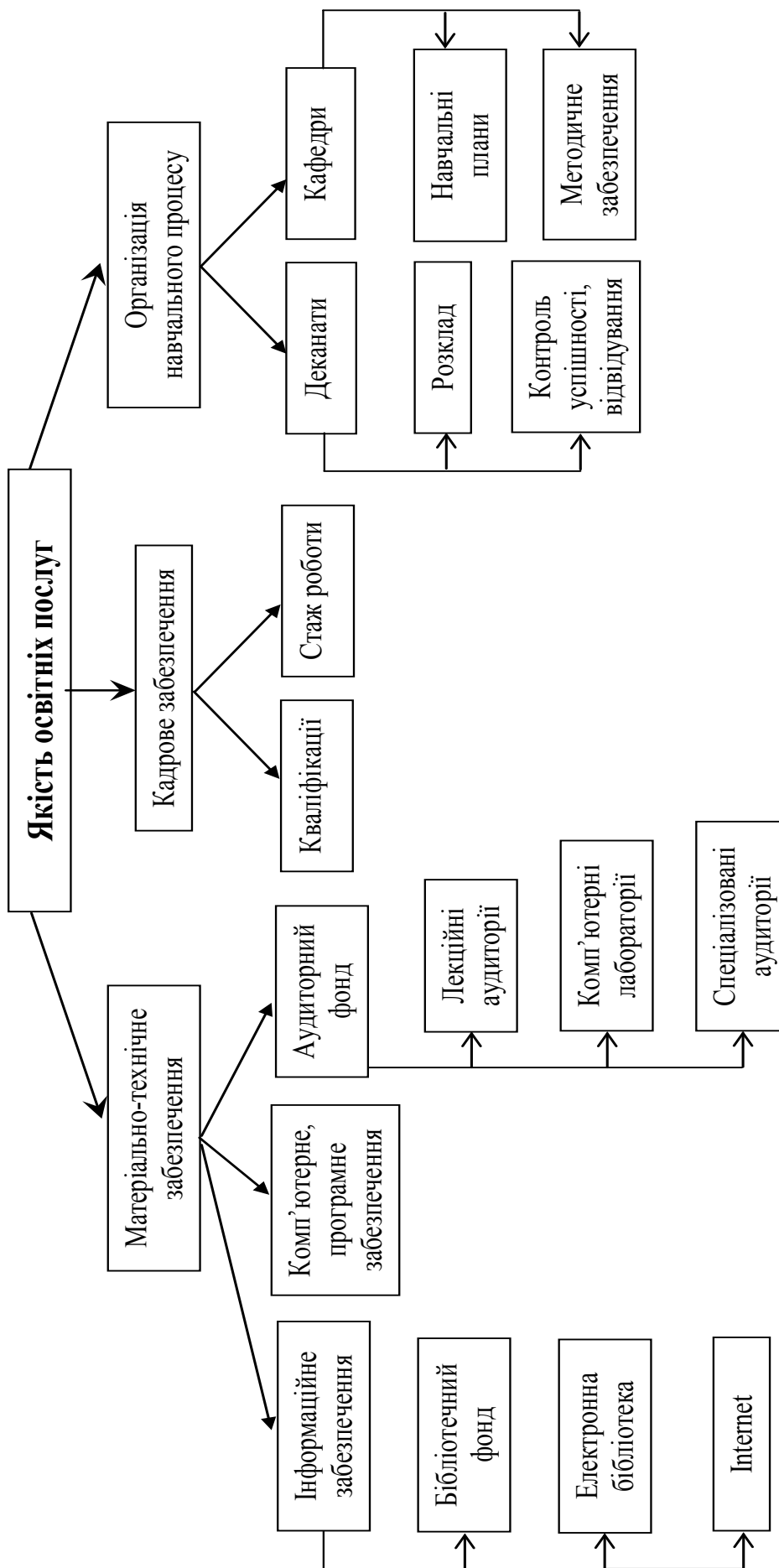


Рис. 2. Складники якості освітніх послуг

шенню цієї проблеми може допомогти державне фінансування як освіти у цілому, так і навчального закладу зокрема.

У разі забезпечення високої якості надання освітніх послуг формується випускник ВНЗ, який є конкурентоспроможним на ринку праці серед інших фахівців. Саме такі майбутні працівники формують позитивний імідж ВНЗ, в якому навчалися, перед роботодавцями, які є основними споживачами освітніх послуг. Виходячи з даних міркувань, імідж ВНЗ є важливим чинником, який впливає на конкурентоспроможність ВНЗ загалом і безпосередньо пов'язаний з якістю надання освітніх послуг.

Говорячи про конкурентоспроможність фахівця на ринку праці, потрібно обов'язково брати до уваги такий чинник, як працевлаштування випускників, а саме потрібно звернути увагу на показник, який характеризує рівень зайнятості випускників. Для оцінки рівня надання освітніх послуг, а також оцінюючи конкурентоспроможність ВНЗ потрібно визначити показники, які показують співвідношення між працевлаштованими та всіма випущеними студентами; між працевлаштованими за спеціальністю та усіма працевлаштованими випускниками; а також показник, що характеризує середній термін працевлаштування випускників [5].

ВНЗ для підвищення працевлаштування своїх випускників повинні досліджувати потреби на ринку праці, налагоджувати контакти з майбутніми роботодавцями, укладати угоди про проходження практики з можливим подальшим працевлаштуванням студента на даному підприємстві.

Ще одним з інструментів забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ є його цінова політика. У тих ВНЗ, які навчають велику кількість студентів за державним замовленням, визначення плати за навчання не базується на визначенні собівартості навчання студента за різними спеціальностями і формами, а встановлюється на основі середніх ринкових цін по регіону [5]. Але потрібно пам'ятати, що у разі зменшення цін на освітні послуги попит також може зменшитися, адже за низької ціни на послугу може виникати підозра про її якість.

До керованих чинників, що впливають на конкурентоспроможність ВНЗ, належить склад спеціальностей, за якими готують фахівців у ВНЗ. Для забезпечення своєї конкурентоспроможності спеціальності повинні користуватися попитом на ринку праці. Але беручи до уваги попит на спеціальності, потрібно враховувати регіональні особли-

вості ринку праці, адже в різних регіонах даний попит може відрізнятись. Крім того, існують спеціальності, попит на які низький, але він є постійним. Це спеціальності, які не залежать від змін ринку праці. Щоб відповісти сучасним умовам ринку праці, ВНЗ повинен слідкувати за постійними змінами та відкривати нові прогресивні спеціальності. А для цього незмінною вимогою є забезпечення високої якості надання освітніх послуг. Тобто склад спеціальностей у ВНЗ також залежить певною мірою від якості надання освітніх послуг.

Окрім освітньої діяльності, ВНЗ повинні обов'язково займатися науковою роботою, що забезпечує розвиток його наукового потенціалу, підвищення кваліфікацій викладачів, що, своєю чергою, підвищує якість надання освітніх послуг. Ефективно займаючись науковою діяльністю, ВНЗ не лише забезпечує собі достатній рівень конкурентоспроможності, але й підвищує його.

На забезпечення та підвищення конкурентоспроможності ВНЗ також впливає такий чинник, як вступна кампанія. Основною помилкою ВНЗ під час побудови своєї вступної кампанії є те, що вони проводяться в кінці навчального року, коли вже практично всі майбутні студенти визначилися з місцем вступу. Будувати свою вступну кампанію ВНЗ потрібно так, щоб інформація до абітурієнтів поступала протягом усього навчального року. Потрібно розробляти та проводити певні заохочувальні конкурси, олімпіади, екскурсії по ВНЗ, щоб майбутні студенти знайомилися з організацією навчального процесу та проживанням не після зарахування, а до вступу у ВНЗ. Допоможе проведення презентацій нових спеціальностей, організація заходів подвійного характеру (ювілеїв закладу, днів випускників, наукових конференцій, спортивних змагань і т. п.). Потрібно розробити представницькі поліграфічні матеріали (проспекти, плакати). Дуже ефективним може виявитися рекламна брошура (чи проспект), яка містить інформацію про ВНЗ, факультети та спеціальності. Під час вступної кампанії велику роль за остаточного вибору майбутнім абітурієнтом ВНЗ та спеціальності відіграють день відчинених дверей та робота приймальної комісії. Персонал, який залучений до роботи в приймальній комісії, повинен випромінювати довіру та доброзичливість, бути поінформованим про всі факультети та спеціальності закладу, його досягнення та переваги перед конкурентами. Керівництво повинно дуже ретельно організо-

увати роботу приймальної комісії, обирати комуникабельних працівників із приємною зовнішністю, проводити з ними інформативні семінари. У разі грамотної побудови та проведення вступної кампанії ВНЗ зможе підвищити свій рівень конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Окрім того, що ВНЗ забезпечує організацію навчального процесу, до його функцій належить забезпечення комфортності та належного рівня навчання в ньому, а також проживання у гуртожитках студентів. Наявність студентського містечка, а також високий рівень його організації є одним із керованих чинників, що в сукупності з іншими чинниками впливає на конкурентоспроможність ВНЗ.

Висновки з цього дослідження. У сучасних ринкових умовах діяльність вищих

навчальних закладів повинна бути конкурентоспроможною. Під час визначення сутності конкурентоспроможності ВНЗ потрібно враховувати взаємозв'язок вищих навчальних закладів із ринком освітніх послуг та праці, а також їх соціальний ефект. За способом впливу на конкурентоспроможність ВНЗ було виділено керовані та некеровані чинники. Особливу увагу потрібно звернути на якість освітніх послуг, оскільки цей чинник впливає не лише на конкурентоспроможність ВНЗ у цілому, але й водночас і на інші чинники, зокрема на імідж та склад спеціальностей. Підвищуючи якість освітніх послуг, вищий навчальний заклад може суттєво підвищити свою конкурентоспроможність не тільки на ринку освітніх послуг і праці України, але й на міжнародному ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безгласная Е.А. Проблемы обеспечения конкурентоспособности вузов и стратегии их деятельности в условиях региональной конкуренции / Е.А. Безгласная // Некоторые аспекты социодинамики сферы образования в современном российском обществе – М. : Московский общественный научный фонд, 2000. – С. 20–26.
2. Воробйова К.О. Визначення ефективних методів підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу / К.О. Воробйова // Академічний огляд. – 2016. – № 1. – С. 95–100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2016_1_12.
3. Гаращук О.В. Детермінанти ринку освітніх послуг / О.В. Гаращук // Вісник Тернопільського державного економічного університету. Вип. II. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – С. 8–11.
4. Кравченко К.В. Управління конкурентоспроможністю вищого навчального закладу / К.В. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN15/11kkvvnz.pdf>.
5. Лошенко І., Іванченко А. Інструменти формування конкурентоспроможності ВНЗ / І. Лошенко, А. Іванченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ktn-loshenyuk-ir-ivanchenko-a-instrumenti-formuvannya-konkurentospromozhnosti-vnz/>.
6. Майсаков Д.Л. Управление предпринимательской деятельностью государственного вуза : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 – эконом. и управ. народным хоз. (эконом. предпринимательства) / Д.Л. Майсаков. – Тюмень, 2002. – 20 с.
7. Пащенко Н.И. Конкурентоспособность вузов и стратегия их деятельности в условиях региональной конкуренции : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04 / Н.И. Пащенко. – Уфа, 1999. – 191 с.
8. Прус Л. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів / Л. Прус // Вісник Тернопільського держ. екон. ун-ту. – 2006. – № 2. – С. 114–123.
9. Різник Н.М. Підходи до оцінювання конкурентоспроможності ВНЗ / Н.М. Різник, О.М. Бачинська // Економіка і регіон. – 2013. – № 4. – С. 64–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2013_4_13.
10. Романова И.Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения / И.Б. Романова. – Ульяновск : Средневож. науч. центр, 2005 – 137 с.
11. Сафонова В.Є. Удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування закладів вищої освіти в Україні / В.Є. Сафонова // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2. – С. 102–109.
12. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.

Формування цінових диспропорцій у продукції рослинництва під впливом інфляційних і девальваційних процесів в Україні та заходи їх подолання

Боднар О.В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділу ціноутворення, кон'юнктури та інфраструктури ринку
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

Статтю присвячено дослідженню цінових диспропорцій та зрушень у витратному механізмі продукції рослинництва під впливом інфляційних і девальваційних процесів в Україні в різні періоди їх активності. Встановлено соціально-економічні наслідки таких диспропорцій, запропоновано методичний підхід до визначення розвитку спіралі «ціни – витрати – ціни» у споживчих ланцюгах. Запропоновано заходи щодо подолання зазначених диспропорцій.

Ключові слова: інфляційні та девальваційні процеси, продукція рослинництва, ціни, виробничі витрати, ринок.

Боднар О.В. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНОВЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ В ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНФЛЯЦИОННЫХ И ДЕВАЛЬВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Статья посвящена исследованию ценовых диспропорций и сдвигов в затратном механизме продукции растениеводства под влиянием инфляционных и девальвационных процессов в Украине в разные периоды их активности. Установлены социально-экономические последствия таких диспропорций, предложен методический подход по определению развития спирали «цены – затраты – цены» в потребительских цепях. Предложены меры по преодолению указанных диспропорций.

Ключевые слова: инфляционные и девальвационные процессы, продукция растениеводства, цены, производственные затраты, рынок.

Bodnar O.V. INFLATION AND DEVALUATION INFLUENCE ON PRICING IMBALANCES IN CROP PRODUCTION IN UKRAINE AND AREAS OF OVERCOMING

The article deals exploration of price disparities and changes in costly mechanism crop production under the influence of inflation and devaluation processes in Ukraine at different periods of their activity, set of socio-economic impact of such disparities, methodical approach to determine the development spiral «prices – cost – price» in consumer chains, suggested measures to overcome these disparities

Keywords: inflation and devaluation processes, crop production, prices, production costs, market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одними з багатопланових економічних явищ, які проявляються через грошовий обіг у виробничо-відтворювальному процесі, можуть призводити до значних та швидких змін у структурних міжгалузевих співвідношеннях в економіці, суттєво впливати на рівень соціального забезпечення населення, є інфляційні та девальваційні процеси. Україна, де на відміну від більшості країн не відбувалося різких та кардинальних змін у суспільно-економічних відносинах, має унікальний досвід трансформацій механізму ціноутворення протягом відносно невеликого часового лагу під впливом цих процесів. Відповідно до цього, аграрний сектор, зокрема галузь рослинництва, через сезонний характер виробництва,

суттєво підпадав під цей вплив. У результаті мають місце значний ціновий диспаритет між сільським господарством та суміжними галузями, зниження рівня цінової та фізичної доступності продовольства для населення, у тому числі і за рахунок зниження купівельної спроможності. На нашу думку, нині особливо важливими є дослідження проявів інфляційних і девальваційних процесів у цінових диспропорціях для вивчення власного та імплементації зарубіжного досвіду щодо уникнення їх поглиблення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основою для сучасних теоретико-методологічних підходів до дослідження інфляційно-девальваційних процесів є теоретичний базис, закладений у працях монетаристів,

зокрема М. Фрідмена, А. Шварца, К. Брун-нера, Т. Майера, А. Мельтцера, Ф. Найта, Дж.М. Кейнса, Дж. Тобіна та ін. [1–4]. Дослідженнями механізмів взаємодії валютного курсу з інфляційними процесами займалися такі науковці-економісти, як Дж. Вільямсон, Р. Дорнбуш, С. Фишер, Шмалензі [5; 6]. Вплив інфляційних та девальваційних процесів на формування цінових диспропорцій у сільському господарстві, зокрема в рослинницькій галузі, та пошук напрямів щодо їх уникнення глибоко та детально досліджувалися в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О.М. Шпичака, І.І. Лукінова, В.Ю. Протасова, І.І. Ушачова, М.А. Борхунова та ін. [7–10].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення цінових диспропорцій та зрушень у витратному механізмі продукції рослинництва під впливом інфляційних і девальваційних процесів в Україні в різні періоди їх активності, встановлення соціально-економічних наслідків таких диспропорцій та формування пропозиції щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В історії економічного розвитку незалежної України мали місце два періоди значної активності інфляційних процесів: 1991–1998 рр., та 2014–2015 рр. Результати дослідження першого періоду свідчать, що темпи інфляції досягали 2 000% річних у 1992 р. та 10 156% – у 1993 р. (табл. 1).

Такі темпи відповідають гіперінфляції, граничне значення якої відповідає зростанню цін на 1–2% і більше щодня. Девальвація національної валюти в даному разі, на нашу думку, була наслідком інфляційних процесів та досягнула свого максимального значення в 1995 р. – 147,3 тис. купоно-карбованців.

З огляду на започаткування процесів входження України у світовий простір, нами було проведено дослідження темпів інфляції. Зокрема, протягом першої половини 90-х років ХХ ст. фінансова криза охопила

Францію, Німеччину, Великобританію, Аргентину, Польщу, Мексику, Бразилію, Індію, Японію та інші країни. У 1994 р. відбулася девальвація юаня, китайської національної валюти [11]. Зазначені явища проявилися у підвищенні темпів індексу інфляції. У 1992–1993 рр. середньосвітовий рівень інфляції сягнув 40% річних, що є найбільшим значенням починаючи з 1980 р. до нашого часу. Встановлено, що значні її коливання на початку 90-х років ХХ ст. повторювали загальносвітову тенденцію (рис. 1).

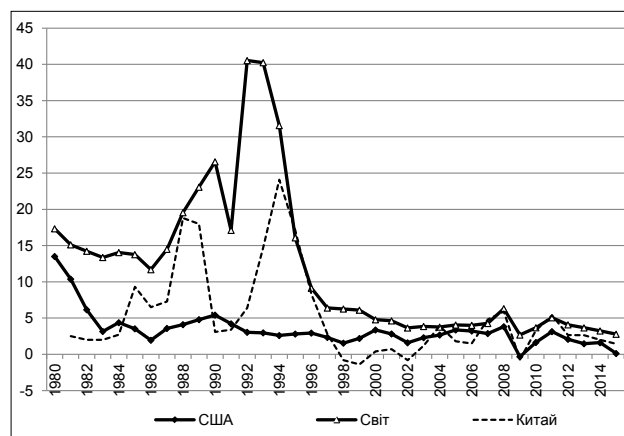


Рис. 1. Динаміка темпів приросту інфляції у світі, США та Китаї, %

Джерело: складено за даними World Bank

Проте вони були значно поглиблені внутрішніми процесами в Україні. Зокрема, це порушення цілісних міжгалузевих економічних зв'язків в АПК, які існували за часів Радянського Союзу, та здійснення шокової лібералізації цін без відповідного перехідного періоду.

Погоджуємося з думкою, що однією з основних причин поглиблення кризових явищ, особливо в сільському господарстві, одним із проявів яких є високі темпи інфляції, було застосування монетарних методів регулювання економіки. Низка науковців Інституту аграрної економіки (О.М. Шпичак, В.Ю. Протасов, В.М. Зимовець) відстоювала та доводила

Таблиця 1

Динаміка індексу споживчих цін та курсу вітчизняної валюти в Україні в 1991–1998 рр.

| Показник | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--|----------|-------------|--------------|---------------|----------------|----------|----------|----------|
| Курс вітчизняної валюти до долара США, за 1 дол. | 86** крб | 208 купонів | 4539 купонів | 31700 купонів | 147307 купонів | 1,83 грн | 1,86 грн | 2,45 грн |
| Індекс споживчих цін, % | 390 | 2100 | 10256 | 501 | 281,7 | 139,7 | 110,1 | 120 |

** Ринковий курс, розрахований за співвідношенням курсу долара США в Росії (у 1991 р. середньорічний курс долара США – 171 руб., в 1992 р. – 415 руб.).

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики та [7 ; 8]

до урядових структур позиції еволюційного шляху переходу від жорстко регульованих до вільних цін в аграрному секторі економіки. Наукові підходи базувалися на методологічних принципах пріоритетності економічних відносин у процесі виробництва над відносинами у сфері обміну, тобто ринковими відносинами, оскільки «спроба через кардинальні зміни у процесі обміну без відповідних змін у виробництві досягти прискореного збільшення матеріальних благ приречена на провал» [12]. Суттєвим фактором виступає те, що кінцева продукція сільського господарства задовольняє першочергові потреби населення, і її безперебійний збут значною мірою залежить від платоспроможного попиту населення [13].

Нами було досліджено заходи, що приймалися на державному рівні щодо нівелювання впливу інфляційних процесів на галузь сільського господарства шляхом впливу на механізм ціноутворення, та виявлено, що бажаного результату здебільшого досягнуто не було.

Одним зі складників запровадження механізму паритетного цінового обміну між галузями АПК була розробка в 1995 р. колективом співробітників відділу ціноутворення ННЦ «Інститут аграрної економіки» під керівництвом академіка О.М. Шпичака Методичних рекомендацій оперативного визначення витрат виробництва та формування цін на продукцію сільського господарства і переробної промисловості в умовах інфляції.

Ці підходи ґрунтувалися на поєднанні даних бухгалтерського обліку в натуральному виразі з оцінкою витрат за діючими на конкретний період цінами та низкою нормативних показників. На підставі оперативного систематизованого відстеження витрат виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема рослинництва, була можливість визначати собівартість окремих видів продукції, що мала часову співставність із цінами реалізації. Зазначені рекомендації давали змогу визначати реальну собівартість продукції з урахуванням фактичної чи очікуваної цінової ситуації та дії інфляційних процесів. Це було підставою для визначення орієнтовного рівня цін реалізації продукції з можливістю оперативної оцінки ринкової ситуації для прийняття відповідного управлінського рішення сільськогосподарським підприємством [14].

Це був доступний для сільськогосподарських товаровиробників інструмент для протистояння високим темпам інфляції. Протестимування росту цін на продукцію рослин-

ництва з боку органів місцевої влади через низьку купівельну спроможність населення, обмеженість коштів державного бюджету, монопольне положення концернів у сфері матеріально-технічного постачання з їх розгалуженою сіткою підприємств, існування державних та кооперативних монополій у сфері заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції, високий ступінь демонополізації сільськогосподарських товаровиробників не дали їм змоги повною мірою скористатися зазначеними механізмами [12, с. 39–41].

В умовах значних інфляційних процесів ці фактори зумовили штучне завищення рівня рентабельності виробництва продукції рослинництва, що не відображало реальної економічної ситуації в АПК, та приховувався реальний критичний стан фінансового положення сільськогосподарських товаровиробників. Як результат, рівень рентабельності продукції рослинництва в 1992–1993 рр. сягнув понад 200%, зокрема соняшнику – понад 500%.

Слід відзначити, що у цілому по сільському господарству в 1992 р., згідно з річними звітами підприємств, рівень рентабельності становив 97,2%. Під час перерахунку показника, згідно із зазначеними вище підходами, одержаний прибуток сільськогосподарських підприємств забезпечував лише 10,1% рентабельності виробництва [13, с. 46; 14].

На нашу думку, особливістю інфляційних процесів в Україні в 2014–2015 рр. було значне посилення через девальвацію національної валюти. Як свідчать дослідження, протягом 2014 р. зростання індексу споживчих цін становило 25%, у 2015 р. – 43,3%, що відповідає рівню галопуючої інфляції. Дослідження свідчать, що інфляційні очікування як продавців, так і покупців на споживчому ринку базувалися на курсі гривні по відношенню до долара США або євро. Протягом цього періоду національна валюта здешевіла у 3,3 рази, а зростання сукупного індексу інфляції за цей період становить 1,6 рази (рис. 2). Таким чином, кожен інфляційний відсоток зростання уособлював два девальваційних відсотка.

Також нами було досліджено наслідки інфляційно-девальваційних процесів у продуктових ланцюгах. Виявлено цінові невідповідності як за умов повзучих темпів інфляції, так і в період значних інфляційних процесів, які посилюються через девальвацію національної валюти. Результати дослідження представлено на прикладі інтегрованих продуктових підкомплексів у ланцюгу «зерно –

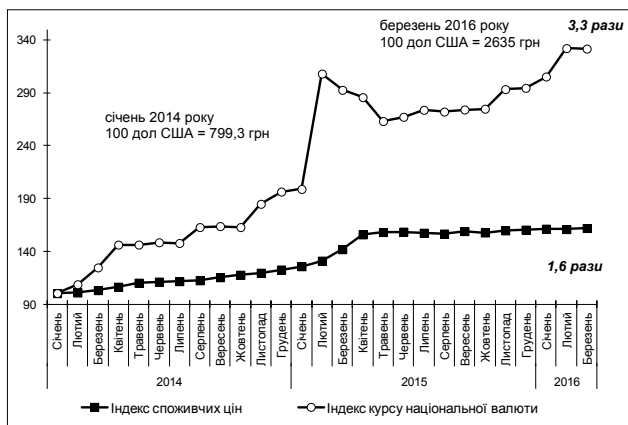


Рис. 2. Динаміка сукупного індексу споживчих цін (споживчий набір товарів 335 од.) та індексу курсу національної валюти (до січня 2014 р.), %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

борошно – хліб». Так, в умовах мінімальних темпів зростання індексу споживчих цін було не лише на мінімальному рівні зростання цін на продовольче зерно, а й об'єктивно зумовило зростання в усіх наступних ланках, включаючи ціну хліба у роздрібній мережі. Тобто зростання цін на сировинні ресурси на 1% зумовило підвищення продовольчих цін на 0,3%. Проте за різкого обвалу закупівельних цін на пшеницю третього класу зниження цін на 1% на сировину зумовило зменшення продовольчих цін у роздрібній торгівлі всього на 0,03%, або на порядок менше, ніж за умов зростаючих цінових тенденцій. Виявлена закономірність, що за спадаючої цінової тенденції в ланці роздрібно торгівлі порівняно з продукцією сільського господарства спосте-

рігаються значно нижчі темпи, ніж за умов відповідного цінового зростання. Тобто роздрібно торгівля не повертається до вихідних цін на свої товари, які були до подорожчання сировини. Характерно, що за умов галопуючої інфляції та девальвації гривні такі неузгодженості поглиблюються. Так, із початку сезону врожаю 2014 р. зростання ціни у сировинній ланці на 1% відтворилося підвищенням її для безпосереднього споживача у розмірі 1,3%, тоді як за повзучої інфляції, як уже зазначалося, воно становило 0,3%.

Отже, у ланці роздрібно торгівлі у зв'язку з галопуючим курсом долара і спровокованим ажіотажним попитом відбувається не просто зростання цін відповідно до збільшення витрат на закупівлю сировини переробними підприємствами і відповідно до оптово-відпускних цін, але за умов відсутності антимонопольного супротиву формується надмірна маржа. Це зумовлено тим, що продаж у цій ланці відбувається щоденно та є можливість миттєво реагувати на ажіотажний попит покупця підвищенням роздрібних цін. При цьому сільськогосподарські товаровиробники вже позбавлені такої можливості [15, с. 87–88].

Також нами окремо було досліджено інфляцію витрат та її вплив на загальний рівень інфляції в країні. Теоретико-методичне її обґрунтування полягає в тому, що ресурси є обмеженими, тому чим більше їх використовують, тим, за законом граничної корисності, більшою є їх вартість. Це призводить до зростання цін на сировину і, як наслідок, до зростання цін на кінцевий споживчий товар. Для обґрунтування цієї позиції нами було співставлено динаміку ціни нафти та щорічних

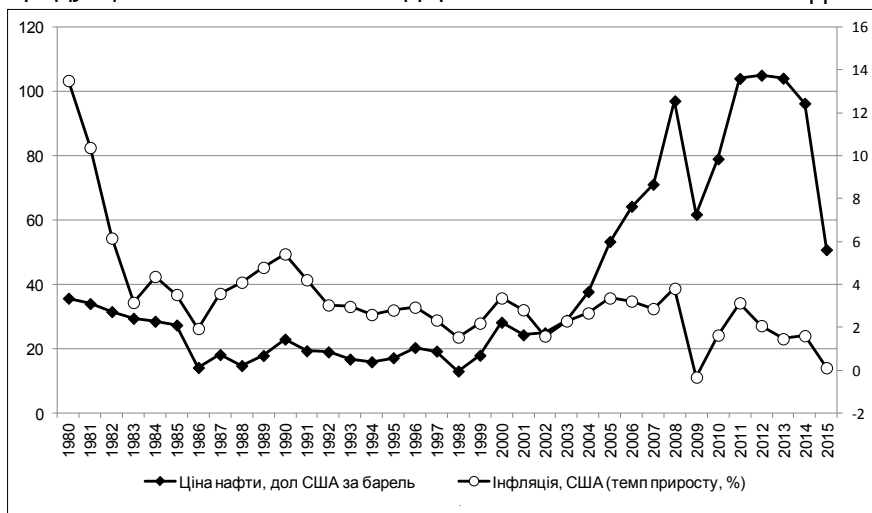


Рис. 3. Співставлення динаміки щорічних цінових коливань енергетичних та споживчих ресурсів

Джерело: складено за даними World Bank

темпів приросту індексу споживчих цін на прикладі США протягом 1980–2015 рр. (рис. 3). Критерієм нами обрано рівень цін на нафту, оскільки вона присутня в практично кожній ланці більшості цінових ланцюгів. Вони є «кров'ю у судинах» господарського механізму сільського господарства, живлять і приводять у рух більшість технологічних процесів. Виявлена синхронність у коливаннях цін споживчих та енергетичних ресурсів.

Інфляція витрат має все більшу залежність із розвитком науково-технічного

прогресу, оскільки відбувається все більша заміна живої праці уречевленою. Відповідно, кількість енергії, що затрачена або міститься в продукції рослинництва, є визначальною в механізмі ціноутворення на неї.

У науковій літературі інфляцію витрат ще називають небазовою, або інфляцією пропозиції. Вона в поєднанні з інфляцією попиту визначає інфляцію у цілому. Наприклад, за даними НБУ, протягом 2003–2008 рр. вплив інфляції попиту на загальний вимір інфляції становив 36%, а інфляції затрат – 64%. Тобто інфляція затрат переважає тоді, коли зростання цін виробників є вищим порівняно із споживчими цінами. Причому, за твердженням експертів, в Україні лаг часу, за якого інфляція цін виробників реалізується в ріст споживчих цін, становить шість-дев'ять місяців [16]. Таким чином, трансформація зростання цін у ріст затрат та знову у зростання цін утворює спіраль «ціни – витрати – ціни». Її можна спостерігати у цілому в споживчих ланцюгах і в частині продовольства.

Нами було досліджено щорічні темпи зростання споживчих цін та цін виробників промислової продукції в Україні та визначено, що розвиток інфляційної спіралі «ціни – витрати – ціни» у цілому в споживчому ланцюгу спостерігався в 2002–2004, 2005–2007, 2013–2015 рр. Окрім того, нами було проведене дослідження темпів росту витрат та індексу споживчих цін в Україні протягом 2005–2015 рр. в частині продовольчого ланцюга. При цьому використаний пропонуваній нами методичний підхід передбачає визначення сумарних темпів приросту індексу споживчих цін у частині продуктів харчування як інфляцію попиту та помісячних індексів зростання виробничих витрат 1 ц окремих видів продукції сільськогосподарства, що відображають інфляцію витрат протягом обраного для аналізу періоду.

Сумарні темпи приросту індексів розраховуються за формулою:

$$\text{СТПр} = X_1 + \sum (X_{i+1} - X_i),$$

де СТПр – сумарні темпи приросту, %;

X – значення щорічного індексу зростання, %;

i – кількість років обраного для аналізу періоду.

Було здійснене порівняння динаміки індексу цін на продовольство та виробничих витрат на одиницю окремих видів сільськогосподарської продукції, що є сировиною для виробництва продовольства. Для прикладу обрано продукцію, що характерна

як лише для внутрішнього ринку продовольства, так і тісно пов'язаною зі світовим ринком: кукурудзу (експортоорієнтована культура та сировина для виробництва продукції тваринництва), пшеницю (сировина для виробництва хлібних виробів), цукровий буряк (внутрішнє виробництво практично повністю споживається на внутрішньому ринку), картоплю (виробляється в ОСГ та значна частина знаходиться поза товарно-грошовим обігом).

Результати дослідження свідчать, що в продовольчому ланцюгу протягом 2010–2014 рр. переважає інфляція затрат, оскільки спостерігаються випереджаючі темпи росту затрат над індексом зростання цін на продовольство у цей період.

Висновки з цього дослідження. Інфляція є закономірним процесом розвитку будь-якої економіки, її помірні розміри є стимулюючим важелем для споживачів купувати товари та послуги, крім того, у період стабільно низького рівня інфляції низькі відсоткові ставки за банківськими кредитами. У разі високих темпів росту споживчих цін у населення зникає довіра до вітчизняної валюти та знижуються обсяги іноземних інвестицій. Відповідно до цього, урядовим структурами вживаються заходи щодо їх подолання. На жаль, в Україні вони носять переважно перманентний і безсистемний характер. Значно погіршує ситуацію низький рівень купівельної спроможності населення.

Особливостями формування цінового механізму в продовольчих ланцюгах у 2014–2015 рр. були девальваційні очікування виробників і продавців, що призвело до стрибкоподібного підвищення цін та ажіотажного попиту з боку покупців. Невиправданість зазначених очікувань у певний період зумовила понижувальну цінову динаміку на продовольство. Дослідження інфляції витрат свідчать про залежність від розвитку НТП, окрім того, переважний ріст цін виробників порівняно із споживчими цінами породжує спіраль «ціни – витрати – ціни». Це проявилось у 2010–2014 р., коли в продовольчих ланцюгах переважала інфляція витрат.

Установлено, що нівелювання інфляційно-девальваційних процесів можливе лише за умови комплексних наукових і практичних підходів. Зокрема, одним із найважливіших заходів є об'єктивна оцінка рівня доходності в умовах інфляції, особливо коли вона посилюється девальвацією національної валюти. Ілюзорна видимість надмірного рівня ефективності при-

зводить до прийняття необ'єктивних і загрозованих для сільського господарства урядових рішень, як це мало місце в 2015 р.

Окрім того, для усунення економічно-організаційних неузгодженостей у взаємовідносинах у продовольчих ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів потрібно організувати роботу міжгалузевих узгоджувальних комісій цін, витрат і доходів у продуктових ланцюгах.

нах у продовольчих ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів потрібно організувати роботу міжгалузевих узгоджувальних комісій цін, витрат і доходів у продуктових ланцюгах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Brunner K. The "Monetarist Revolution" in Monetary Theory / K. Brunner // *Weltwirtschaftliches Archiv* (Tubingen). – 1970. – В. 5. – Н. 1. – С. 7–15.
2. Mayer T. The Structure of Monetarism / T. Mayer // *Kredit und Kapital* (Berlin). – 1975. – В. 8. – Н. 2. – С. 192–196.
3. Meltzer A.H. Inflation Nation [Internet resources] / A.H. Meltzer // *The New York Times*. – 2009. – 3 May. – available at : http://www.nytimes.com/2009/05/04/opinion/04_meltzer.html?_r=2.
4. Knight F.Y. Risk, uncertainty and profit [Internet resources] / F.Y. Knight // Reprint of economic classic. Bookseller. New York, 1964. – available at : https://mises.org/sites/default/files/Risk,%20Uncertainty,%20and%20Profit_4.pdf.
5. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. с англ. 2-го изд. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
6. Логвиненко Е.В. Теории инфляции в учениях монетаристов / Е.В. Логвиненко, М.Е. Полякова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://narfu.ru/university/library/books/1739.pdf>.
7. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК / О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, В.П. Ситник. – К. : ІАЕ, 1997. – 502 с.
8. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, З.П. Николаева [та ін.] ; за ред. О.М. Шпичака. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 585 с.
9. Ушачев И.Г. Системные проблемы воспроизводства в аграрном секторе России / И.Г. Ушачев, А.Ф. Серков, В.С. Чекалин // *Економіка АПК*. – 2014. – № 7. – С. 143–149.
10. Борхунов Н.А. Диспаритет цен и господдержка сельского хозяйства России с позиций ВТО / Н.А. Борхунов, О.В. Попова, А.А. Сидорин // *Економіка сільськогосподарських підприємств*. – 2012. – № 4. – С. 22–26.
11. Бимс Н. Мировой экономический кризис 1991–2001 годы / Н. Бимс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.wsws.org/ru/2002/apr2002/eco1-a12.shtml>.
12. Концепція ціноутворення на продукцію АПК в перехідний період до ринкової економіки: проект / О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, В.П. Ситник [та ін.] ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 1993. – 24 с.
13. Методологія та методика формування і функціонування цінового механізму АПК в перехідний період до ринкової економіки / О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, В.П. Ситник [та ін.] ; УААН, Ін-т аграр. економіки. – К., 1993. – 63 с.
14. Методичні рекомендації оперативного визначення витрат виробництва продукції сільського господарства в умовах інфляції / О.М. Шпичак, Є.О. Маслюков, В.М. Зимовець [та ін.] ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : УААН. ІАЕ, 1997. – 28 с.
15. Шпичак О.М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання / О.М. Шпичак // *Економіка АПК*. – 2015. – № 6. – С. 85–95.
16. Шумило И. Хватит ли украинской власти мужества в борьбе с инфляцией / И. Шумило // *Зеркало недели*. – 2008. – 13 июня [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/>.

Соціально-економічне забезпечення розвитку господарств населення на сільських територіях

Гераймович В.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Гуменюк І.Л.

викладач облікових дисциплін кафедри економіки,
фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

У статті проведено дослідження місця господарств населення в системі сільських територій. Доведено необхідність застосування системно-соціального підходу, за якого сільська територія розглядається як відкрита багатофункціональна система з виокремленням у ній сукупності соціальних складників. Визначено та обґрунтовано основні функції господарств населення. Вивчено особливості функціонування господарств населення в розрізі їхнього місця та ролі в розвитку сільських територій.

Ключові слова: господарства населення, сільські території, соціально-економічне забезпечення, складник, система.

Гераймович В.Л., Гуменюк И.Л. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ

В статье проведено исследование роли хозяйств населения в системе сельских территорий. Доказана необходимость применения системно-социального подхода, в котором сельская территория рассматривается как открытая многофункциональная система с выделением в ней совокупности социальных компонентов. Определены и обоснованы основные функции хозяйств населения. Были изучены особенности функционирования хозяйств населения с точки зрения их места и роли в развитии сельских территорий.

Ключевые слова: хозяйство населения, сельская местность, социально-экономическое обеспечение, составляющая, система.

Heraimovych V.L., Humeniuk I.L. SOCIAL AND ECONOMIC SUPPORT OF THE RURAL POPULATION PLOT FARMING DEVELOPMENT

The role of the rural population plot farms in the system of rural areas is studied. The necessity to apply systematic and social approach, under which the rural territory is considered as an open multifunction system with all its social components is proved. The basic functions of the rural population plot farms are defined and substantiated. The peculiarities of the rural population plot farms functioning in terms of their place and role in the development of rural areas are studied.

Keywords: economy of population, rural area, socio-economic security, constituent, system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим аспектом підвищення соціально-економічної результативності функціонування господарств населення є їхній розвиток в органічній єдності з тією сільською територією, яка забезпечує їм просторову, а також ресурсну базу для виробничої діяльності. Водночас вона являє собою середовище, де формуються, утверджуються та розвиваються господарства населення. Своєю чергою, господарства населення – один із найважливіших складників системи сільської території. У нашому дослідженні вони розглядаються як її база, системотворча ланка, тому соціальне й орга-

нізаційно-економічне забезпечення функціонування господарств населення в системі сільських територій є проблемою, що потребує невідкладного розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль та функції господарств населення і сільських територій у соціальному розвитку аграрного сектору висвітлювали у своїх працях вітчизняні вчені О. Біттер, О. Бородіна, Ю. Губені, В. Липчук, І. Лукінов, О. Попова, І. Прокопа, М. Смушак, Т. Шматковська, М. Шульський, В. Юрчишин, В. Якубів та ін. Проте більш детального розгляду потребує соціально-економічне забезпечення розвитку господарств населення на сільських територіях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження ролі господарств населення та їх функціонування у соціально-економічному розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Селянські господарства України з початку ХХ ст. пройшли еволюційний шлях від одноосібних селянських господарств, особистих підсобних господарств до особистих селянських господарств. Основа особистих підсобних господарств – праця членів сім'ї, яка базувалася на землі та власних засобах і предметах праці. Тут спостерігалось поєднання особистої власності на будівлі, худобу, птицю, вироблену продукцію, а також землю, яка, за суттю, була державною, проте передавалася селянам для використання [1, с. 167]. Нові умови господарювання особистих селянських господарств вплинули на зміну їх функцій. Дослідники не одностайні в поглядах на те, які саме функції повинні виконувати господарства населення. Вчені у своїх працях обґрунтовують різну їх кількість. Це залежить передусім від сфери та напряму того чи іншого наукового дослідження. Переважно авторів можна розділити на тих, що розглядають функції господарств населення у вузькому розумінні (виробничого спрямування) і в більш широкому, який, окрім виробничого аспекту, торкається соціальної сфери. Ширше функції господарств населення розглядає І. Свиноус, виокремлюючи самозабезпечення, бюджетонаповнення, ресурсо- та енергозбереження, соціальну та виховну [3, с. 36–38]. Схожого погляду дотримується І. Франчук, яка наводить соціальну, економічну, демовітворювальну, духовну, виховну й екологічну функції [4, с. 31–32]. У більш вузькому розумінні розглядає функції господарств населення Л. Балаш, яка виокремлює постачальницьку, виробничу, посередницьку та споживчу. Т. Беркута, обґрунтовуючи функції виробництва сільськогосподарської продукції, наголошує на участі господарств населення в забезпеченні відтворення робочої сили [1, с. 26]. В умовах глобальної економічної кризи господарства населення, на думку М. Вдовиченка та М. Нестерця, виконують не лише функцію самозабезпечення, а й реалізують частину виробленої продукції державі, споживчій кооперації та на ринку, поліпшуючи тим самим постачання міського населення [2, с. 76].

Поділяючи думку науковців із цього приводу, вважаємо, що основні функції госпо-

дарств населення можна об'єднати, виокремивши:

- виробничу функцію, оскільки власники особистих селянських господарств, збільшивши земельні наділи (за рахунок розширення присадибних ділянок та одержання земельних паїв) і припинивши свою участь у колективних сільськогосподарських підприємствах, розширюють власне виробництво, у результаті чого виробляється продукція для самозабезпечення, а надлишки реалізуються на ринку; для забезпечення виробництва здійснюється постачання (придбання) пального, насіння, добрив тощо;

- соціальну функцію, оскільки господарства населення забезпечують себе, а також членів родини роботою, розбудовують житло, здійснюють придбання матеріальних ресурсів, здобувають освіту, беруть участь у розвитку сільської території;

- виховну функцію: старше покоління передає свій досвід господарювання дітям і внукам.

Забезпечення виробничого, соціального та виховного складників функціонування господарств населення утворює суспільний складник: дані суб'єкти господарювання постачають державі три чверті всієї продукції сільського господарства, що дає підстави називати їх «годувальниками країни».

Рівень розвитку господарств населення певною мірою відображає стан і рівень розвитку сільських територій, і, навпаки, сільська територія як середовище існування, життєдіяльності селян та функціонування господарств населення зумовлює (через наявність сприятливого чи несприятливого підприємницького середовища) можливості й умови ведення господарської діяльності, визначає фактори, які надалі впливають на їх соціально-економічне становлення.

Вивчення проблематики сільських територій для вітчизняної наукової думки є відносно новим явищем, а його багатогранність і широкий спектр досліджень зумовлюють значну кількість підходів до визначення сутності цього поняття. Одним із таких підходів є територіальний, за яким сільську територію вивчають за територіальною ознакою, тобто фізичною площею землі, яка містить у собі одне (чи більше) сільське поселення. Учені визначають сільську територію як «історично сформований елемент поселенської мережі, що поєднує всю сукупність сільських населених пунктів: селищ, сіл, хуторів, односімейних жилих утворень,

що знаходяться під юрисдикцією сільських (селищних) рад».

Важливим у формуванні наукової думки щодо розвитку сільських територій стало застосування системного підходу в дослідженні зазначеної проблематики. Одним із перших до нього звернувся В. Юрчишин, який підкреслив, що «сільська територія у сучасному розумінні являє собою складну і багатофункціональну природну, соціально-економічну й виробничо-господарську структуру та характеризується сукупністю властивих кожній із них особливостей: площею земельних угідь, на яких вона розміщена; чисельністю тих, хто проживає, і зайнятих у виробництві чи обслуговуванні людей; обсягами і структурою виробництва; розвитком соціальної та виробничої інфраструктури; формою зайнятості тих, хто проживає на ній, та іншими рисами» [5, с. 7]. Один із внесків науковця в дослідження сутності сільської території стосується її розвитку із селяноцентристських позицій. Його суть полягає в тому, що визначальною складовою сільських територій є селянин як основна функціональна одиниця сільських територій.

Погоджуючись із цією думкою, вважаємо, що селянин є одночасно суб'єктом й об'єктом розвитку сільських територій, тобто рушійною силою вказаного процесу і водночас тим, на кого спрямований результат розвитку. Дослідження місця господарств населення в системі сільських територій, на нашу думку, потребує застосування системно-соціального підходу, за якого сільську територію слід розглядати як відкриту багатофункціональну систему з виокремленням у ній усієї сукупності соціальних складників: освітніх, лікувально-оздоровчих, народно-культурних, демографічних, кадрово-забезпечуючих.

Чільне місце серед них належить духовному складнику розвитку сільських територій і господарств населення. Забезпечення соціального розвитку сільських територій повинно бути спрямоване, передусім, на підвищення життєвого рівня селянських і всіх інших родин [1, с. 114]. Зважаючи на те, що господарства населення є суб'єктами господарювання сімейного типу й функціонують у межах сільських територій, можемо стверджувати, що вони – основний об'єкт розвитку соціального складника системи сільських територій. Визначальною передумовою їх ефективною розбудови слід вважати формування сприятливого системозабезпечуючого середовища. Його особливість полягає в тому, що воно вод-

ночас виконуватиме системозабезпечуючу функцію розвитку господарств населення.

Беручи до уваги сучасні дослідження розвитку сільських територій, вважаємо, що всі елементи та складники, що утворюють їх систему, поділяються на територіальну, ресурсозабезпечуючу, виробничу та соціальну підсистеми. Кожна з них, своєю чергою, складається із підсистем нижчого порядку, функціонування та цілеспрямований розвиток яких забезпечує дієздатність системи у цілому. Вона може існувати та розвиватися лише за умови функціонування кожної із підсистем. Відповідно, всі вони повинні діяти гармонійно, злагоджено та взаємоузгоджено, оскільки відставання хоча б однієї з них гальмує всю систему сільської території, від чого, врешті-решт, страждає добробут її основного життєзабезпечуючого складника – селянської родини.

Територіальна підсистема визначає просторову локалізацію, яка властива кожній сільській території й є підґрунтям для всіх інших підсистем. Сільська територія фізично є геопросторовою одиницею та входить до складу адміністративно-територіальних утворень. Вона характеризується певними вимірними ознаками, які можна вважати вихідними параметрами її потенціалу: площею, локалізацією, особливостями рельєфу та клімату, чисельністю населення та його щільністю тощо. Велике значення в розвитку господарств населення в системі сільських територій має фінансовий складник ресурсозабезпечуючої підсистеми.

Так, на відміну від інших виробників сільськогосподарської продукції, функціонування яких спрямоване на одержання й максимізацію прибутку, діяльність господарств населення зосереджена переважно на забезпеченні життєдіяльності селянської родини. Це проявляється в тому, що господарства населення забезпечують себе основною частиною необхідних продуктів харчування шляхом власного їх виробництва. Дохід від реалізації сільськогосподарської продукції спрямовується на придбання продуктів харчування, які не виробляються господарством, інших необхідних товарів і послуг, а також на підтримку функціонування господарства. Частину доходів господарств населення становлять також кошти, отримані не від сільськогосподарського виробництва та послуг: пенсії, стипендії, субсидії, заробітна плата членів селянської сім'ї, допомога родичів тощо. Таке фінансове забезпечення та спосіб гос-

подарювання можна назвати лише засобом виживання селян, оскільки про отримання прибутків і збагачення мова не йде зовсім. Це унеможлиблює розвиток господарств населення як повноцінних суб'єктів господарювання, виробників сільськогосподарської продукції, оскільки у самому понятті розвитку закладені насамперед висхідні параметри (збільшення, покращення, нарощення обсягів тощо).

Для того щоб господарства населення мали можливість розвиватися, їм, безумовно, необхідні фінансові ресурси. Так, сільськогосподарські підприємства мають змогу долати цю проблему через отримання кредитів (часом здешевлених), проте цей шлях неможливий для господарств населення у зв'язку з тим, що вони не є юридичною особою і фактично не мають змоги отримати кредит. Виняток можуть становити фізичні особи-підприємці, однак обсяги доступних для них кредитів також доволі обмежені.

Як бачимо, існує величезна «діра» на законодавчому рівні, яка перешкоджає розвитку господарств населення, які є потужною, а подекуди й провідною складовою частиною системи агропродовольчого забезпечення країни.

Висновки з цього дослідження. Результати аналізу особливостей функціонування господарств населення в рамках вивчення їхнього місця та ролі в розвитку сільських

територій дають підстави для кількох найважливіших висновків. Розвиток господарств населення в системі сільських територій є двостороннім, взаємофункціональним процесом, який, з одного боку, через соціально-економічну результативність функціонування господарств населення (у їх поєднанні з іншими суб'єктами господарювання) відображає рівень розвиненості та становлення сільської території, а з іншого, – залежно від сприятливості підприємницького середовища зумовлює формування, становлення й утвердження господарюючих суб'єктів. Можна стверджувати, що господарства населення є елементом виробничо-господарської підсистеми сільських територій, суб'єктом її виробничих відносин, функціонування та розвитку яких забезпечують соціально-економічну розбудову сільських територій.

Попри те, що тут виробляється основна частка валової продукції сільського господарства, вони залишаються найменш вивченими суб'єктами господарювання. Господарства населення відіграють провідну роль у соціально-економічному розвитку сільських територій: з одного боку, забезпечують зайнятість сільського населення, а з іншого – здійснюють випуск продукції для власних потреб селян і реалізації на ринку. Вони є невід'ємним складником і фактично одним із засобів існування села з усіма притаманними йому особливостями проживання й праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Беркута Т.В. Трансформація господарств населення в умовах аграрних перетворень : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Т.В. Беркута. – К., 2009. – 225 с.
2. Вдовиченко М.Х. Особисте господарство селянина / М.Х. Вдовиченко, М.А. Нестерець // Економіка АПК. – 1995. – № 6. – С. 76–79.
3. Свиноус І.В. Економічні аспекти функціонування особистих селянських господарств / І.В. Свиноус. – К. : Аграр Медіа Груп, 2010. – 414 с.
4. Франчук І.Б. Розвиток особистих селянських господарств у малоземельному регіоні : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.Б. Франчук. – Львів, 2009. – 199 с.
5. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3–10.

Проблемні аспекти розвитку сільського господарства

Герасимів З.М.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Відокремленого підрозділу Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

Статтю присвячено аналізу сучасного стану, проблемам розвитку та функціонування сільського господарства, пошуку шляхів та пропозицій для забезпечення перспективного розвитку галузі. Стимулювання та підтримка сільгоспвиробників, інноваційна спрямованість виробництва, розвиток органічного землеробства сприятимуть підвищенню ефективності, забезпеченню належної якості та конкурентоспроможності виробленої продукції.

Ключові слова: сільське господарство, земельні ресурси, органічне землеробство, інноваційні технології, ефективність, сільськогосподарські підприємства.

Герасимив З.Н. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена анализу современного состояния, проблемам развития и функционирования сельского хозяйства, поиску путей и предложений для обеспечения перспективного развития отрасли. Стимулирование и поддержка сельхозпроизводителей, инновационная направленность производства, развитие органического земледелия будут способствовать повышению эффективности, обеспечению надлежащего качества и конкурентоспособности производимой продукции.

Ключевые слова: сельское хозяйство, земельные ресурсы, органическое земледелие, инновационные технологии, эффективность, сельскохозяйственные предприятия.

Herasymiv Z.M. THE PROBLEMATIC ASPECTS OF AGRICULTURE

This article is devoted to analyzes the current state, problems of development and functioning of agriculture, finding ways and suggestions to provide perspective development of the agriculture sector. The promote and support of farmers producing, innovative orientation of production, the development of organic farming will improve efficiency, ensuring adequate quality and competitiveness of products.

Keywords: agriculture, land resources, organic agriculture, innovative technologies, efficiency, agricultural enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сільське господарство є важливою та перспективною галуззю економіки України. Забезпечуючи населення якісними та доступними продуктами харчування та формуючи продовольчий фонд, створюючи сировинну базу для харчової та легкої галузей промисловості, займаючи значне місце в експортному потенціалі, галузь впливає на економічну безпеку країни. На фоні позитивних зрушень, що відбуваються в галузі, існує багато невирішених проблем. Економічна та політична нестабільність, недосконалість законодавства, відсутність належної системи державної підтримки підсилюють негативні тенденції, які простежуються в сільському господарстві на протязі тривалого періоду часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням сучасного стану та проблемних аспектів розвитку сільського господарства займаються українські науковці, серед яких:

О.В. Шубравська, Л.М. Мельник, М.Й. Малік, А.В. Лісовий, П.Т. Саблук, В.К. Збарський, О.М. Бородіна, М.П. Талавирия, В.Я. Месель-Веселяк та ін. Однак проблеми, що існують у галузі, потребують проведення подальших досліджень та пошуків шляхів їх ефективного вирішення як у межах окремих регіонів, так і країни у цілому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зменшення виробництва окремих видів продукції сільського господарства, зростання залежності від імпорту негативно позначаються на продовольчій безпеці країни. Проблема досліджується в загальному вигляді, однак необхідно шукати нові підходи до вирішення завдань раціонального використання потенціалу аграрного сектору, підвищення конкурентоспроможності виготовленої продукції та розвитку сільського господарства на інноваційних засадах у контексті євроінтеграції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз проблем та негативних тенденцій у розвитку сільського господарства, пошук шляхів та засобів забезпечення ефективного функціонування галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство є традиційною галуззю для України, яке забезпечує 10,4% ВВП. У сільській місцевості проживає 31% населення країни. В Україні є необхідні передумови для розвитку сільського господарства, зокрема родючі ґрунти (третина світових запасів чорноземів), сприятливі агрокліматичні умови, сформовані традиції господарювання, достатня кількість трудових ресурсів. Але, маючи значні переваги для виробництва сільськогосподарської продукції, українські аграрії значно відстають від європейських за показниками врожайності, продуктивності, ефективності виробництва та забезпечення якості продукції.

Сільське господарство є дотаційною галуззю в багатьох країнах. Заходи державної підтримки та фінансування сільськогосподарського виробництва в Україні не здійснюються на належному рівні, що негативно позначається на розвитку галузі та забезпеченні конкурентоспроможності виробленої продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Кризовий стан, в якому перебуває економіка України, впливає і на розвиток сільського господарства. Зменшення експорту та наповнення ринку імпортованими продуктами харчування, які до того ж не завжди належної якості, негативно позначаються на діяльності вітчизняних товаровиробників.

Конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках не є стабільними внаслідок незавершеності процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів, значних коливань цін на світовому ринку, нестійкості торговельних відносин із країнами-імпортерами. Низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва, зростає рівень зношеності техніки, переважає використання застарілих технологій, збільшується вартість невідновних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції, зростає залежність виробництва від природно-кліматичних умов, обмежений доступ до фінансових ресурсів [2].

Активні процеси входження України в європейські та світові структури створюють можливість для розширення ринків збуту ви-

робленої продукції, однак невідповідність її міжнародним стандартам створює перешкоди для сільгоспвиробників отримати високі прибутки від своєї діяльності. Перспективним є розвиток органічного землеробства, однак необхідна державна підтримка товаровиробників, що прагнуть вийти зі своєю продукцією на зовнішні ринки. Негативним є зниження інвестиційних надходжень у галузь, не всі регіони є привабливими для інвесторів.

Сільське господарство повинно стати надійною основою соціально-економічного розвитку сільських територій та країни загалом. За належного рівня підтримки та сприяння з боку держави галузь допоможе вирішити проблеми виходу країни з кризи.

Необхідно провести заходи щодо реформування агропромислового комплексу та переведення його на інноваційні засади розвитку, збільшити інвестиційну привабливість, підвищити конкурентоспроможність виробленої продукції.

Сільськогосподарське виробництво характеризується сезонністю та значною залежністю від природно-кліматичних умов. Високий рівень зношеності матеріально-технічних засобів, низький рівень оплати праці працівників галузі (3 916 грн. у 2016 р.), відсутність належних умов для життя і праці населення у селах, недосконала система кредитування та страхування, недостатня підтримка з боку держави малих форм господарювання на селі, диспаритет цін на продукцію сільського господарства та промисловості, відсутність належної мотивації у працівників аграрної сфери перешкоджають реалізації трудового потенціалу сільської місцевості та забезпеченню ефективного розвитку сільського господарства. Простежується тенденція до старіння кадрів у сільському господарстві, причиною якої є відсутність належних умов життя та праці сільської молоді, значна частина селян перебуває за межею бідності. Нерозвиненість процесів спеціалізації, концентрації та кооперації виробництва створює перешкоди для отримання високих результатів, підвищує затрати на виробництво продукції. Поширення хвороб рослин та тварин негативно впливає на якість продукції, ефективність її виробництва.

Використання застарілої техніки та технологій, неможливість придбати нові машини та обладнання знижують прибутковість сільськогосподарського виробництва.

Підвищення цін на сільськогосподарську продукцію в умовах низького платоспромож-

ного попиту населення загострює соціальну напруженість, але продаж виробленої продукції за заниженими цінами в умовах постійного подорожчання енергетичних, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, машин та обладнання призведе до збитковості аграрного виробництва. Однак на вартість продуктів харчування впливає не лише вартість сировини, але й переробна промисловість, торгівля, затрати на транспортування. Часто наживаються посередники, а не безпосередні виробники продукції.

Нині назріло багато проблем, пов'язаних із нераціональним використанням земельних ресурсів. Деградація ґрунтів, зниження їх родючості, забруднення, непродумана меліорація, виснаження через недотримання сівозмін та вирощування монокультур, недостатнє внесення органічних добрив, натомість значне внесення на окремих територіях мінеральних добрив, отрутохімікатів та засобів захисту рослин негативно позначаються на ефективності сільськогосподарського виробництва.

Використання інноваційних технологій забезпечить підвищення врожайності та продуктивності, зниження втрат під час збирання, транспортування, зберігання та переробки сировини.

Необхідно забезпечити державну підтримку галузі шляхом розроблення та впровадження програм розвитку найменш прибуткових галузей рослинництва і тваринництва, прийняти відповідні законодавчі акти для захисту сільгоспвиробників. Тваринництво є більш затратною галуззю, ніж рослинництво, тому потребує більшої дотаційної підтримки.

Нині набув поширення кооперативний рух, однак не всі розуміють мотивів об'єднання в кооперативи, тому необхідно довести до населення потрібну інформацію, на конкретних прикладах розкрити переваги, які отримають виробники після вступу в кооператив.

Заходи, спрямовані на підтримку сільськогосподарства, повинні поєднуватися з розвитком сільських територій, забезпеченням умов для нормальної життєдіяльності сільського населення.

Сільгоспвиробники повинні прагнути не лише до підвищення ефективності виробництва та максимізації прибутку, але й турбуватися про те, щоб вироблена продукція не завдавала шкоди споживачам. Продукти харчування повинні бути збалансованими за основними компонентами та відповідати кри-

теріям якості, тому увагу треба звернути на розвиток органічного землеробства, яке хоча й є більш затратним, однак перспективним та екологічнобезпечним. Продукція органічного землеробства користується попитом як усередині країни, так і за її межами.

Для вирішення проблем розвитку сільськогосподарства необхідно вжити низку заходів:

- підвищити рівень продовольчої безпеки шляхом збільшення виробництва продуктів харчування належної якості;
- встановити пільговий режим оподаткування для новостворених, малих підприємств та таких, що проводять заходи з відновлення родючості ґрунтів;
- забезпечити перехід до сталого сільськогосподарства та сталого розвитку сільських територій;
- збільшити експортний потенціал галузі, але за рахунок не сировини, а готової продукції з високою доданою вартістю;
- завершити проведення земельної реформи;
- зменшити енергозатратність виробництва, використовувати альтернативні джерела палива та енергії, що дасть змогу знизити собівартість виробленої продукції;
- підвищити ефективність системи управління в сільському господарстві;
- забезпечити переведення сільськогосподарства на інноваційні засади розвитку;
- розробити та запровадити систему страхування сільськогосподарських ризиків;
- вдосконалити фінансово-кредитну систему;
- сприяти залученню інвестицій, у тому числі іноземних, у розвиток окремих галузей рослинництва і тваринництва;
- наблизити законодавство України у сфері сільськогосподарського виробництва до міжнародних стандартів;
- на наукових засадах оптимізувати структуру землекористування;
- запобігати процесам деградації, забруднення та виснаження земель сільськогосподарського призначення, зниження їх якісних показників;
- використовувати високоврожайні сорти рослин та продуктивні породи тварин;
- збільшити внесення органічних добрив та сприяти виробництву безпечної та якісної продукції;
- надавати державну підтримку виробникам в отриманні сертифікатів якості для виходу на зовнішні ринки;

- забезпечити розвиток системи аграрної логістики;
- стимулювати виробництво сільськогосподарської продукції в особистих селянських господарствах;
- підтримати підприємницьку ініціативу на селі;
- гармонізувати законодавство в аграрній сфері з європейським та світовим;
- встановити систему штрафів за порушення норм землекористування;
- надавати підтримку малозабезпеченим категоріям населення для задоволення їх потреб у продуктах харчування територій.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні необхідна активна позиція держави у вирішенні проблем розвитку сільського господарства, переведення його на інноваційні засади, збільшення фінансової підтримки, підвищення якості, конкурентоспроможності виробленої продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, забезпечення доступності продуктів харчування для всіх верств населення. Увагу слід звернути також на екологічну безпеку виробленої продукції, зниження негативного впливу на довкілля, відновлення родючості ґрунту, забезпечення сталого розвитку сільського господарства та сільських територій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129–136.
2. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.
3. Концепція розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80>.
4. Малік М.Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М.Й. Малік, М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3–12.
5. Месель-Веселяк В.Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 9–16.
6. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лупенко, П.Т. Салук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26–38.
7. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90–102.

Вплив інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток регіонів

Глізнуца М.Ю.

старший викладач кафедри ОБ і УП економічного факультету
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто особливість впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток регіонів. Визначено та проаналізовано впливові фактори, оцінювання яких дає високу вірогідність реального інноваційного стану регіонів. Розглянуто питання оцінювання інтелектуального капіталу як рушійної сили інноваційного розвитку.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інноваційний розвиток, інновації, інноваційна діяльність, інноваційна продукція.

Глизнуца М.Ю. ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены особенности влияния интеллектуального капитала на инновационное развитие регионов. Определены и проанализированы влиятельные факторы, оценка которых дает высокую вероятность реального инновационного состояния регионов. Рассмотрены вопросы оценки интеллектуального капитала как движущей силы инновационного развития.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инновационное развитие, инновации, инновационная деятельность, инновационная продукция.

Gliznutsa M.Y. INFLUENCE OF INTELLECTUAL CAPITAL ON INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS

In the article features of influence of the intellectual capital on innovative development of regions are considered. Influential factors are determined and analyzed, the assessment of which gives a high probability of real innovation state of the regions. The questions of evaluation of intellectual capital as the driving force of innovation development are considered.

Keywords: intellectual capital, innovative development, innovations, innovative activity, innovative products.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах економічного розвитку країн світу, що характерно і для України, в управлінні інноваційним процесом мають бути системно використані такі складники, як інновації, інформаційно-комунікаційні технології, ринкові механізми та сучасні методи управління. Усе це має бути в арсеналі інструментів як регіональної політики, так і держави у цілому. Відправною точкою планування завдань на перспективу є дослідження сучасного стану та тенденцій економічного розвитку на регіональному рівні. Досліджуються передусім головний фактор розвитку – інноваційна діяльність і головний потенціал економіки – інтелектуальний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковому плані в дослідженні сутності і ролі інтелектуальних ресурсів в економіці, в оцінках впливу інтелектуального капіталу на бізнес і соціум є вагомі напрацювання. Свій внесок у цю проблематику зробили такі відомі

вчені, як Е. Брукінг, М. Кастельс, П. Друкер, Р. Солоу. Вітчизняну школу дослідження інтелектуального капіталу та основ знаннєвої економіки створено трудами М. Геєця, Е. Лібанової, В. Семиноженка, А. Чухно. Розвиток знань із питань інноваційної теорії та інноваційної діяльності відзначили своїм внеском відомі вчені: М. Кизим, П. Перерва, П. Бубенко, Н. Краснокутська. В їх наукових працях висвітлено питання науково-технічної політики в різних галузях економіки, трансферту інноваційних технологій, оцінювання інтелектуального потенціалу та факторів впливу на інноваційний розвиток.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Змістовні і важливі напрацювання зарубіжних та вітчизняних учених із питань сутності, формування та використання інтелектуального капіталу (ІК) створюють реальну наукову базу. Подальші дослідження стосуються таких нерозкритих питань, як зв'язок ІК з механізмами управління інноваційним розвитком. Ці недостат-

ньо досліджені проблеми і стали основою аргументів щодо вибору теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз використання інтелектуального капіталу в регіонах та визначення впливових факторів, оцінювання яких дає високу вірогідність реального інноваційного стану регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні логічні позиції щодо зв'язку «інтелект – інноватика – енергетика – економіка» підтверджені розрахунками, наприклад: «Дослідження, проведені професором кафедри освіти Пенсільванського університету Робертом Земським спільно з економістом Лайзою Лінг і професором П. Капеллі (аналіз 3 100 робочих місць), показали, що за 10%-му підвищенні рівня освіти сумарна продуктивність зростає на 8,6%, за такого ж збільшення ОФ продуктивність праці підвищується всього на 3,4%» [1]. Таким чином, інтелектуальний капітал потребує не просто пріоритетної уваги, а постійної роботи щодо його розвитку і використання. Сьогодні світовий ринок інтелектуальних товарів і послуг зростає в п'ять разів швидше, ніж традиційні ринки [2]. Інноваційний шлях розвитку з позицій якості інтелектуального капіталу й ефекту його використання можна оцінити на галузевому рівні, використовуючи два вагомих показники: кількість використаних об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) і кількість упроваджених нових технологій.

У 2014 р. кількість підприємств та організацій України, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій, становила 1 757, з яких понад дві третини – промислові підприємства. Протягом звітного року передові технології створювали 106 підприємств, з яких 28,3% зосереджено у м. Києві, 16,0% – у Харківській, по 7,5% – у Дніпропетровській та Івано-Франківській, 5,7% – у Донецькій областях. За видами економічної діяльності 40% становлять промислові підприємства, кожне третє займалося професійною, науковою та технічною діяльністю, кожне шосте – це установа освіти. У 2014 р. 1 636 підприємств використовували у своїй діяльності передові технології, з яких кожне четверте зосереджене у Харківській області, кожне десяте – у м. Києві, 7,5% – в Одеській, 6,2% – Черкаській, 5,3% – Житомирській, 5,4% – Дніпропетровській і 5,1% – у Закарпатській областях. Загальна кількість

таких технологій становила 17 442 одиниці. Понад три чверті з них використано підприємствами переробної промисловості, дві третини з яких – підприємствами машинобудування, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, окрім машин і устаткування, 6,3% – організаціями з професійної, наукової та технічної діяльності, 4,3% – підприємствами транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, 3,3% – установами освіти. У розрізі регіонів найбільша кількість передових технологій використовувалася в м. Києві (39,7%), Харківській (14,7%) і Дніпропетровській (9,5%) областях.

Із загальної кількості використовуваних технологій 43,5% були новими, майже кожна четверта технологія використовувалася 10 років і більше. Вітчизняними підприємствами найбільше (40,1%) використано передових технологій групи «Виробництво, обробка та складання», майже дві третини яких нові. Кожна друга технологія групи «Інтегроване управління та контроль» і «Автоматизоване транспортування матеріалів і деталей, здійснення автоматизованих вантажно-розвантажувальних операцій» була новою. У 2014 р., окрім передових технологій, 333 підприємства України у своїй діяльності використали 1 808 винаходів, 17,8% яких створено за рахунок коштів державного бюджету, 2 620 корисних моделей (32,6%), 558 промислових зразків (1,1%). Найбільше фактів використання підприємствами винаходів зафіксовано у Харківській (25,9%) і Донецькій (16,5%) областях та в м. Києві (15,6%), корисних моделей – у Харківській (46,1%), Донецькій (13,2%) і Вінницькій (11,7%) областях, промислових зразків – у Тернопільській (26,3%), Львівській (9,9%), Харківській (9,5%) областях та в м. Києві (15,8%). У розрізі видів економічної діяльності майже 60% винаходів упроваджувалося на підприємствах переробної промисловості, 15,3% – в організаціях, що виконували наукові дослідження і розробки, 14,3% – в установах освіти; більше 40% корисних моделей – в освітніх установах, третина – на підприємствах переробної промисловості та 17,4% – в організаціях, що виконували наукові дослідження і розробки; 94% промислових зразків – на підприємствах переробної промисловості [3].

Наведені дані характеризують шлях розвитку національної промисловості України з незадовільного боку. Розвинута в її структурі частка металургійної і хімічної промисловості

вказує на безперспективність усього економічного комплексу, що виробляє сировинну продукцію. На ці ж підгалузі витрачаються основні інвестиційні ресурси і зараз впроваджені інновації. Така витрата ресурсів не зможе докорінно змінити галузеву структуру вітчизняної економіки. Що стосується інноваційної активності в технологічному плані, то лідирує переробна промисловість у цілому, у т. ч. машинобудування, де практично витримується низький, хоча і стабільний, темп освоєння нових технологій. Загальну оцінку показника використання об'єктів інтелектуальної власності теж можна дати в декількох аспектах.

Перший аспект – значення використання нових технологій (НТ) і об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) практично рівнозначні, що свідчить на користь укріплення позицій ринкового відношення до інтелектуального капіталу. Але масштаби використання ОІВ досить незначні, тому що в країні є ресурс у десятки тисяч уже виконаних науково-технічних розробок, а із цього ресурсу використовується не більше 2–3% [4].

Таким чином, інноваційна стратегія дещо розмита, розпорошена і низькодинамічна у промисловості у цілому і в розрізі її машинобудівного сектору. Із цього можна зробити й інший висновок: інтелектуальні ресурси в машинобудуванні перебувають в інкубаційному періоді підготовки до більш стабільної економічної ситуації, втрачаючи при цьому свою якість і затребуваність, морально старіючи до грані непридатності, особливо в порівнянні із зарубіжною практикою постійного й активного оновлення знань у цілому та технологій у машинобудуванні зокрема.

Другий аспект оцінки інноваційної активності машинобудівного комплексу стосується енергоресурсного напрямку. Зважаючи на енерговитратний характер базових галузей промисловості, саме у цьому секторі найбільші потреби в інноваціях, а впровадження 40–50 технологій та ОІВ разом узятих у розрахунок на один рік очікуваних змін не створює. Про це свідчить і статистика: у машинобудуванні стійко утримується мінімум двохкратні перевитрати енергоресурсів порівняно з аналогічними підприємствами передових країн Америки та Європи.

Причин такого стану декілька: це і регіональна політика, і розрив виробничих зв'язків, і прорахунки в управлінні. Але свою частку в негативи вносить і розподіл ресурсів на розвиток і використання ІК. Інтелектуальний

капітал є необхідним ресурсом розвитку для всіх сфер економіки і галузевих комплексів. Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) у 2015 р. становила 1 217, найбільше з яких упровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Києва (12,5%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3 136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2 588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%); за видами економічної діяльності – на підприємствах із виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%).

Упродовж 2012–2014 рр. інноваційною діяльністю в промисловості займалося 2 259 підприємств, або 22,6% обстежених. Машини й обладнання придбали 1 758 підприємств, 556 підприємств займалися навчанням та підготовкою персоналу для розроблення та впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів; 303 підприємства витратили кошти на внутрішні НДР, 174 – на НДР, виконані іншими підприємствами (зовнішні); 164 підприємства придбали інші зовнішні знання; 142 займалися діяльністю щодо ринкового запровадження інновацій; 275 підприємств займалися іншими видами діяльності для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів.

Упровадженням інновацій у цей період займалося 1 595 підприємств, у т. ч. інноваційну продукцію запровадили 1 054 підприємства, з яких 257 – нову для ринку і 923 – нову лише для підприємства; інноваційні процеси –

1 127 підприємств, з яких 926 – нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, 233 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 349 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів, зокрема системи матеріального обслуговування, операцій щодо закупівель, обліку та розрахунків; для задоволення потреб споживачів, а також збільшення обсягів продажу 289 підприємств упровадили маркетингові інновації; 232 підприємства підвищували ефективність своєї діяльності шляхом упровадження організаційних інновацій. Динаміка промислового комплексу за напрямками проведених інновацій в Україні наведена в табл. 1 [5].

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або

17,3% обстежених промислових підприємств (із 2015 р. з чисельністю працюючих 50 осіб і більше). Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях. Кількість промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, скорочується. Починаючи з 2013 р. відбулося скорочення підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, на 2,45% порівняно з 2012 р., а вже в 2015 р. цей показник знизився на 48,79% порівняно з 2014 р. Найбільше скорочення в 2015 р. порівняно з 2014 р. відбулося в таких регіонах України: Чернівецькому – на 73,53%, Івано-Франківському – на 72,73%, Рівненському –

Таблиця 1

Динаміка промислового комплексу за напрямками проведених інновацій в Україні

| Регіони | Кількість підприємств, од. | | | | | | Ланцюговий темп приросту, % | | | | |
|---------------------------|----------------------------|------|------|------|-------|-------|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014* | 2015* | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Україна | 1462 | 1679 | 1758 | 1715 | 1609 | 824 | 14,84 | 4,71 | -2,45 | -6,18 | -48,79 |
| Автономна Республіка Крим | 37 | 46 | 54 | 50 | - | - | 24,32 | 17,39 | -7,41 | | |
| Вінницька | 45 | 47 | 50 | 55 | 46 | 25 | 4,44 | 6,38 | 10,00 | -16,36 | -45,65 |
| Волинська | 26 | 26 | 29 | 23 | 30 | 12 | 0,00 | 11,54 | -20,69 | 30,43 | -60,00 |
| Дніпропетровська | 65 | 63 | 78 | 84 | 109 | 63 | -3,08 | 23,81 | 7,69 | 29,76 | -42,20 |
| Донецька | 86 | 85 | 91 | 85 | 45 | 28 | -1,16 | 7,06 | -6,59 | -47,06 | -37,78 |
| Житомирська | 42 | 48 | 54 | 57 | 48 | 28 | 14,29 | 12,50 | 5,56 | -15,79 | -41,67 |
| Закарпатська | 27 | 22 | 18 | 15 | 16 | 14 | -18,52 | -18,18 | -16,67 | 6,67 | -12,50 |
| Запорізька | 22 | 116 | 115 | 115 | 108 | 49 | 427,27 | -0,86 | 0,00 | -6,09 | -54,63 |
| Івано-Франківська | 82 | 96 | 89 | 87 | 99 | 27 | 17,07 | -7,29 | -2,25 | 13,79 | -72,73 |
| Київська | 39 | 46 | 44 | 68 | 66 | 44 | 17,95 | -4,35 | 54,55 | -2,94 | -33,33 |
| Кіровоградська | 37 | 41 | 46 | 46 | 49 | 25 | 10,81 | 12,20 | 0,00 | 6,52 | -48,98 |
| Луганська | 59 | 68 | 64 | 61 | 16 | 9 | 15,25 | -5,88 | -4,69 | -73,77 | -43,75 |
| Львівська | 102 | 100 | 101 | 116 | 129 | 64 | -1,96 | 1,00 | 14,85 | 11,21 | -50,39 |
| Миколаївська | 71 | 92 | 114 | 81 | 67 | 29 | 29,58 | 23,91 | -28,95 | -17,28 | -56,72 |
| Одеська | 62 | 79 | 83 | 69 | 67 | 36 | 27,42 | 5,06 | -16,87 | -2,90 | -46,27 |
| Полтавська | 45 | 31 | 29 | 33 | 33 | 30 | -31,11 | -6,45 | 13,79 | 0,00 | -9,09 |
| Рівненська | 27 | 31 | 36 | 39 | 45 | 13 | 14,81 | 16,13 | 8,33 | 15,38 | -71,11 |
| Сумська | 42 | 40 | 41 | 32 | 46 | 23 | -4,76 | 2,50 | -21,95 | 43,75 | -50,00 |
| Тернопільська | 40 | 47 | 50 | 36 | 36 | 16 | 17,50 | 6,38 | -28,00 | 0,00 | -55,56 |
| Харківська | 161 | 146 | 168 | 182 | 191 | 117 | -9,32 | 15,07 | 8,33 | 4,95 | -38,74 |
| Херсонська | 39 | 58 | 53 | 48 | 54 | 19 | 48,72 | -8,62 | -9,43 | 12,50 | -64,81 |
| Хмельницька | 60 | 79 | 78 | 58 | 38 | 18 | 31,67 | -1,27 | -25,64 | -34,48 | -52,63 |
| Черкаська | 48 | 54 | 50 | 47 | 37 | 25 | 12,50 | -7,41 | -6,00 | -21,28 | -32,43 |
| Чернівецька | 30 | 39 | 37 | 30 | 34 | 9 | 30,00 | -5,13 | -18,92 | 13,33 | -73,53 |
| Чернігівська | 40 | 42 | 43 | 45 | 32 | 15 | 5,00 | 2,38 | 4,65 | -28,89 | -53,13 |
| м. Київ | 119 | 125 | 130 | 145 | 168 | 86 | 5,04 | 4,00 | 11,54 | 15,86 | -48,81 |
| м. Севастополь | 9 | 12 | 13 | 11 | | | 33,33 | 8,33 | -15,38 | | |

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 2

Структура загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності, %

| | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р.* |
|---|---------|---------|---------|---------|----------|
| Усього, у тому числі | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| внутрішні НДР | 10,2 | 5,8 | 8,4 | 13,7 | 15,9 |
| зовнішні НДР | 2,2 | 1,7 | 2,0 | 3,4 | 6,9 |
| придбання машин, обладнання та програмного забезпечення | 62,8 | 73,2 | 70,1 | 58,0 | 66,5 |
| придбання інших зовнішніх знань | 1,8 | 2,3 | 0,4 | 0,9 | 0,6 |
| інше | 23,0 | 17,0 | 19,1 | 24,0 | 10,1 |

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

на 71,11%, Волинському – на 60,0%. Найменший спад відбувся в Полтавському регіоні в 2015 р. – на 9,09%.

В інноваційний розвиток регіонів найбільший внесок робить інноваційний капітал, що матеріалізується в конструкціях, технологіях, продуктах, послугах. У питанні інноваційної активності в регіонах бракує системності і послідовності, а саму кількість можна вважати критично низьким показником. За позитивну тенденцію росту інноваційної активності можна відзначити такі області, як Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька.

У 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розроблення та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо

ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати). Структуру загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності представлено в табл. 2 [6].

Висновки з цього дослідження. У результаті проведеного дослідження відзначено загальну негативну динаміку щодо кількості інноваційних підприємств, і таке зменшення в останні п'ять років стосується майже всіх регіонів. Серед напрямів оновлення техніко-технологічної бази виробництва деякий позитив визначено в запровадженні нового устаткування, але при цьому спостерігається критично низький рівень оновлення технологій. І ще один негатив – відсутність стійких тенденцій, відзначається висока ступінь нерівноваги, у т. ч. і щодо залучення інвестицій в інноваційний сектор економіки. Отже, загальний висновок – регіони мають невідлагоджений механізм інноваційної діяльності. У регіонах проявляє свій негатив також невідповідність державної політики з інноваційного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы / М.А. Бендиков, Е.В. Джамай [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/01.shmal>.
2. Працююча інновація: як управляти нею, вимірювати її та здобувати з неї вигоду / Т. Давіла, М. Епштейн, Р. Шелтон ; пер. з англ. за наук. ред. Т.Ф. Козицької. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 320 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні (2014 р.) : стат. зб. / Держ. служба статистики України. – Київ : Консультант, 2015. – 255 с.
4. Голікова-Тінтулова Н.В. Интеллектуальный капитал как фактор конкурентоспособности экономики Украины / Н.В. Голікова-Тінтулова // Економіка прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 67–77.
5. Статистичний збірник «Регіони України» : у 2-х ч. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm.
6. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2015 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/ni.htm.

УДК 338.24

Система цінностей як базис формування економічних інтересів стейкхолдерів як вектор економічних ефектів від їх реалізації

Глубіш Л.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри технологій управління
Інституту адміністрування та післядипломної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті доведено доцільність чіткого окреслення системи цінностей на державному рівні як базису формування економічних інтересів стейкхолдерів як вектора економічних ефектів від їх реалізації, що дасть змогу визначати тенденції розвитку економічної системи загалом.

Ключові слова: ціннісні орієнтації, економічні інтереси, стейкхолдери, економічні ефекти.

Глубиш Л. Я. СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ КАК БАЗИС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В КАЧЕСТВЕ ВЕКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ ОТ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье доказана целесообразность четкого определения системы ценностей на государственном уровне как базиса формирования экономических интересов стейкхолдеров в качестве вектора экономических эффектов от их реализации, что позволит определять тенденции развития экономической системы в целом.

Ключевые слова: система ценностей, экономические интересы, стейкхолдеры, экономические эффекты.

Hlubish L.Ya. THE VALUE SYSTEM AS THE BASIS OF FORMATION OF THE STAKEHOLDERS' ECONOMIC INTERESTS AS A VECTOR OF ECONOMIC EFFECTS FROM THEIR IMPLEMENTATION

Is proved expediency determine of the system of value at the national level as the basis for the formation of the economic interests stakeholders as a vector of the economic effects of their implementation, allowing to determine the trend development this sector and of the economic system generally.

Keywords: system of value, economic interests, stakeholders, economic effects.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кризове становище, в якому опинилося сьогодні українське суспільство, здебільшого зумовлене відсутністю чіткої системи цінностей, яка призвела до певних диспропорцій у поведінкових стратегіях сторін ринкової взаємодії, що знайшло своє відображення в обсягах виробництва через негативні тенденції в культурі споживання. Це, своєю чергою, вимагає збільшення державних витрат на соціальні виплати, що в умовах політичної та зумовленої нею економічної кризи є великим тягарем для державного бюджету. Такий дисбаланс функціонування економічної системи зрештою може призвести до її занепаду. Здолати цю проблему можна шляхом усунення причини її виникнення, а саме побудови системи цінностей, яка б відповідала вимогам сьогодення, базувалася б на вітчизняному досвіді та враховувала національні особливості ринкової взаємодії.

З огляду на це, актуалізується необхідність проведення ґрунтовного дослідження взаємозумовленості цінностей, цілей та інтер-

есів, а також їх причинно-наслідкових зв'язків з економічними потребами, що слугують орієнтирами економічних ефектів, яких прагнуть досягти стейкхолдери економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі часто зустрічаються наукові праці теоретичного спрямування, присвячені з'ясуванню сутності понять «ціннісні орієнтації» [1; 2] та «економічні інтереси» [3], спробі розглянути динаміку становлення системи ціннісних орієнтацій через призму синергетичної теорії [4]. Чимало досліджень системного характеру щодо вивчення взаємозв'язку цінностей, потреб та інтересів як на мікро-, так і на макрорівні [5–7], проте поки відсутні праці, де обґрунтовано їх причинно-наслідковий зв'язок з економічними ефектами від задоволення потреб стейкхолдерів економічної системи тобто від реалізованих на практиці їх економічних інтересів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – довести доцільність чіткого окреслення системи цінностей на державному рівні як базису формування

економічних інтересів стейкхолдерів як вектора економічних ефектів від їх реалізації, що дасть змогу визначати тенденції розвитку економічної системи, пояснювати на цій основі реальні факти і процеси соціально-економічного життя, розуміти і передбачати економічні події.

Виклад основного матеріалу дослідження. Унікальність економічної системи кожної країни полягає в наявності певних рис, характерних для її розвитку. Функціонування економіки як цілісної системи базується на оптимальній взаємодії «трьох китів» – держави, виробника і споживача, що є головними її стейкхолдерами на макрорівні, це триада ринкової взаємодії, кожен елемент якої є однаково важливим та невіддільним від двох інших. Завданням науковців є передбачити економічні наслідки зміни в результатах економічної діяльності для всіх сторін ринкової взаємодії. Звідси приходить усвідомлення того, що діалектичний метод пізнання і вирішення протиріч, який базується на принципі єдності і боротьби протилежностей, вичерпав себе, натомість постає необхідність переходу до принципів тріалектики, яка, крім двох протилежностей, передбачає наявність третього сполучного елемента, у такий спосіб усезагальність закону єдності протиріч розглядається як певна триада [8]. Тріалектика є філософським методом і теорією пізнання гармонійного розвитку, тобто на зміну діалектиці протиріч приходить тріалектика одnorіч, бо трактує розвиток як вирішення протилежностей шляхом створення «нового», що є гармонійним синтезом протилежностей, які мають бути вирішеними [9]. Адже «система ... є ніщо інше як сукупність окремих частин об'єднаних у ціле, що породжує нову якість» [10, с. 18]. Максимальної ефективності система досягає лише тоді, коли кожна з груп факторів триєдиного механізму формування системи відповідає цілям і завданням її функціонування [9, с. 16].

Критерієм ефективності функціонування економічної системи в умовах глобалізації стає реалізація економічних інтересів через ринкові відносини макростейкхолдерів задля досягнення конкретно сформульованих ними цілей, тому державні зусилля мають бути спрямовані на зростання суспільної корисності завдяки застосуванню на практиці принципу компенсації, який має на меті максимізацію добробуту, що уособлює потрійний вигравш (вигоду), оскільки вказує на три мети макростейкхолдерів: для виробника – підвищення

економічної ефективності; для споживача – підвищення соціальних стандартів, для держави – досягнення спільної дії всіх структурних елементів як єдиної системи, що матиме позитивний вплив на показники її функціонування. Одним з основних компонентів підходу з позицій потрійного вигравшу, націленого уже не на максимізацію, а на оптимізацію, оскільки передбачає узгодження цілей макростейкхолдерів, є доступ до ресурсів і ринків. До цього оптимуму і прямує ринковий конкурентний механізм. Зважаючи на виклики часу, сучасна держава прагне досягти компромісу між критеріями оптимізації та максимізації. Це прагнення закладає підвалини для рівноправності відносин, інтересів та цілей усіх зацікавлених сторін триади. Тільки тоді можна буде говорити про досягнення взаємної відповідності макростейкхолдерів, що взаємодіють на економічній арені завдяки різноманітності господарюючих суб'єктів, які виконують роль гравців ринку або ж стейкхолдерів мікрорівня (рис. 1). Їх можна розглядати як єдине суперечливе ціле, рівнодіюча інтересів частин якого буде визначати траєкторію еволюції економічної системи. Це зумовлює необхідність оптимізації поведінки носіїв економічних інтересів на основі взаємних очікувань, дотримуючись принципу рівності граничних жертв. Проте цей процес сьогодні стримується через недостатній рівень консолідації українського суспільства, що призводить до того, що інтереси, і тим більше цілі стейкхолдерів різних рівнів, набувають антагоністичного характеру, адже у трикутнику інтересів «споживач – виробник – держава» інтереси двох учасників завжди співпадають, тоді як третя група завжди отримуватиме протилежний ефект, величину якого в разі його негативної природи слід звести до мінімуму, аби не допустити деструктивного впливу на функціонування економічної системи як такої. Теоретичний, а потенційно і значний практичний, інтерес представляє можливість визначення і дослідження об'єктивних закономірностей раціональних і ефективних взаємовідносин триади «держава – виробник – споживач».

У такому разі слушною є думка В.В. Рокочі щодо необхідності введення додаткового системоутворюючого елемента, який міг би нівелювати існуючі між інтересами економічних суб'єктів суперечності [5, с. 32]. Таким елементом слугуватиме система цінностей, а надто національних цінностей, орієнтована на реалізацію національних інтересів, що логічно ув'язується з національною ідеєю,

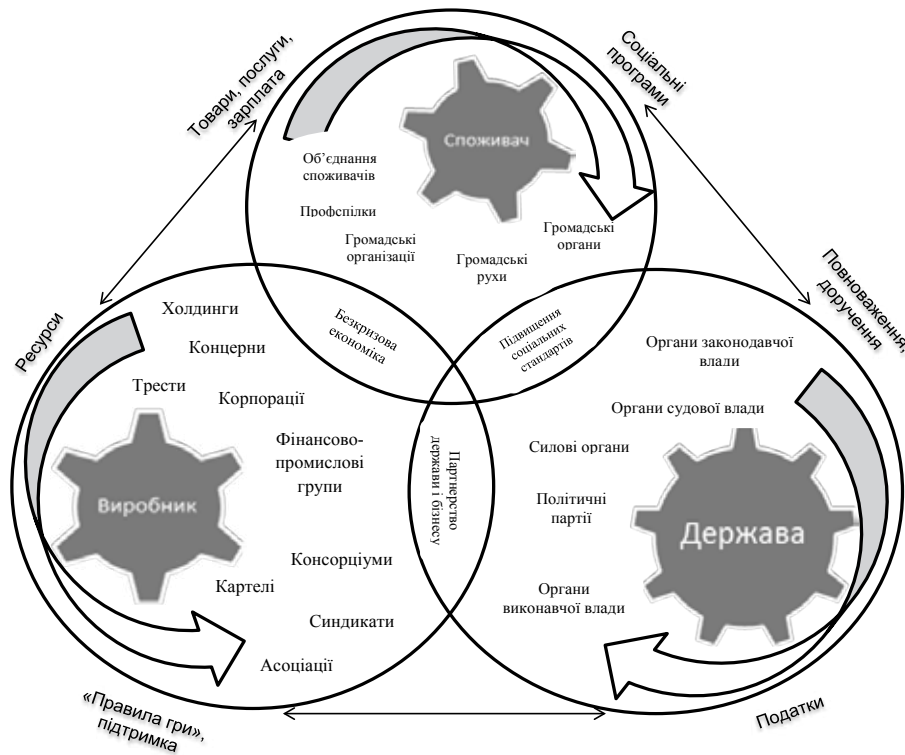


Рис. 1. Механізм оптимізації економічних інтересів макростейкхолдерів на основі взаємних очікувань

довкола якої зосереджені інтереси виробника, споживача і держави. Підпорядкувати економічні інтереси макростейкхолдерів національній меті, яка слугуватиме дороговказом їх розвитку, має держава, оскільки саме вона формує стратегію виживання, розвитку і процвітання в теперішньому і майбутньому, а також залежно від типу та етапу функціонування економічної системи визначає «правила гри», які, крім економічних характеристик, включають чинники, що виходять за межі споживання матеріальних благ та послуг [11], як-то духовні та інтелектуальні моменти суспільно-економічного розвитку [12], визначаючи в такий спосіб теоретичні засади національної свідомості.

У такий спосіб система цінностей впливатиме на поведінку стейкхолдерів економічної системи, оскільки їх економічні інтереси безпосередньо пов'язані із психологією, звичаями, культурним рівнем і самосвідомістю. Оскільки економічні інтереси визначаються місцем людей в економічній системі, то настав час погоджувати проблеми економіки з етичними цінностями. В основу добробуту нації має бути покладена система цінностей, що визначатиме рівень людського розвитку, від якого залежить міра прояву економічних потреб, а ті, своєю чергою, стимулюють еко-

номічну діяльність суспільства, яка визначає рівень та якість життя його членів, що закладають основу для формування системи цінностей, і так далі (рис. 2).



Рис. 2. Циклічність процесу формування національного добробуту

Система цінностей закладає основу для відповідної системи інтересів, що визначає спрямованість цілей стейкхолдерів, орієнтованих на формування системи економічних потреб, що в сукупності слугують вектором функціонування економіки, яка не може розви-

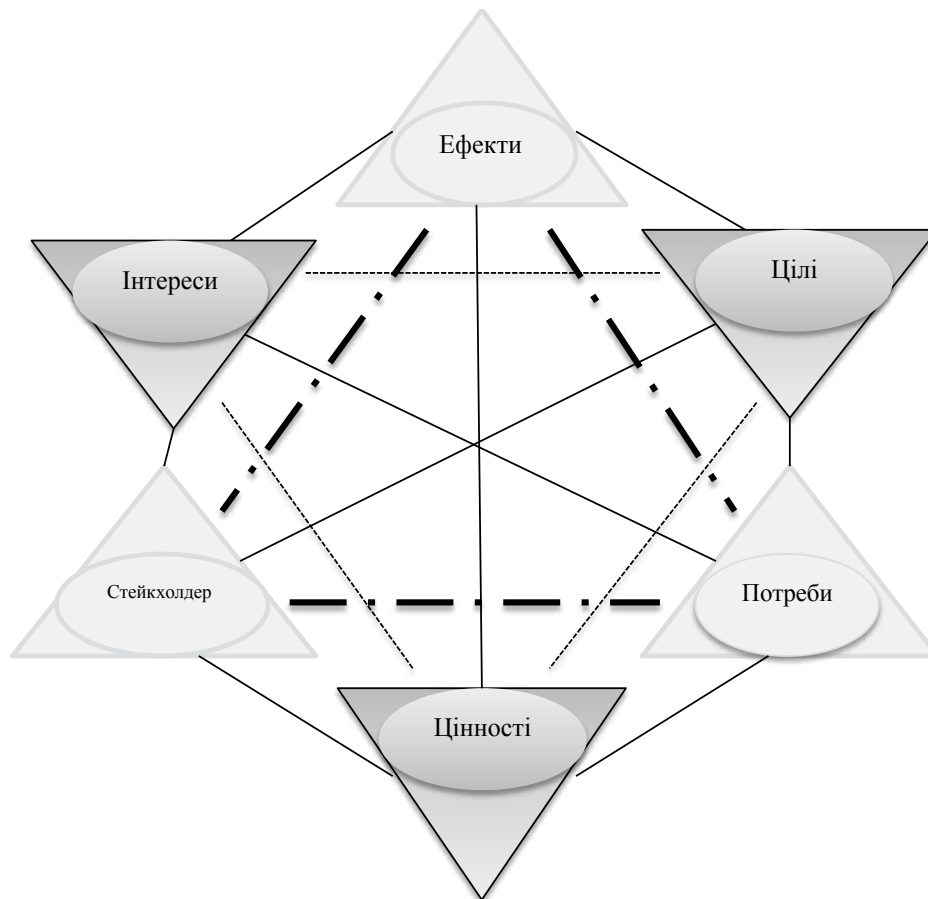


Рис. 3. Рушійні сили функціонування стейкхолдерів економічної системи

ватися не беручи їх до уваги. Людські цінності, інтереси, потреби як структуроформуючі чинники ринкової взаємодії мікростейкхолдерів є загальними регуляторами їхньої поведінки на економічній арені та, відповідно, характеристиками, що дають змогу оцінити їх мотивацію і сумісність, прогнозувати поведінку, а також планувати засоби впливу на них.

Так, цінності стейкхолдера визначають його інтереси, які, уособлюючи усвідомлену вигоду, визначають його цілі в ході економічних відносин. Своєю чергою, цілі, інтереси та цінності зумовлюють характер та зміст економічних потреб у матеріальних і суспільних благах, об'єктом яких є певний результат як економічний ефект від їх задоволення (рис. 3).

Головною умовою досягнення позитивних ефектів від ринкової взаємодії є гармонійна система цілей її стейкхолдерів, матеріальним уособленням яких є економічні потреби, що тісно пов'язані з інтересами, практична реалізація яких виражається як економічні ефекти. Своєю чергою, оцінка економічних ефектів від реалізації економічних інтересів передуює розробленню поведінкової стратегії стейк-

холдерів, у цьому і полягає стимулююча роль економічних інтересів.

З огляду на це, цінності, цілі та інтереси прийнято вважати тріадою рушійних сил структурних елементів економічної системи – стейкхолдерів, діяльність яких, представляючи собою складний ланцюжок відносин, спрямованих на задоволення економічних потреб, породжує позитивні або негативні наслідки, формуючи тим самим результативність функціонування економіки як системи.

Висновки з цього дослідження. Для сучасного економічного життя через високий ступінь невизначеності та стрімкі зміни на ринку характерна наявність різноманітних взаємозв'язаних і взаємодіючих інтересів, що утворюють єдину систему, кожен елемент якої є суспільною формою прояву і розвитку економічних потреб стейкхолдерів, економічні інтереси яких реалізуються через досягнення ними конкретних економічних цілей, які виражають міру задоволення економічних потреб, спектр яких формується під впливом системи цінностей наявних нагальними проблемами

часу, та еволюціонує відповідно до етапів розвитку економічних відносин.

З огляду на це, для підвищення ефективності всієї економічної системи України необхідно забезпечити комплексну взаємодію стейкхолдерів усіх трьох сторін ринкової взаємодії, що дасть їм змогу покращити результати господарювання та гарантувати ефективність їх взаємодії, тоді як слабкість стану будь-якої з них зведе до мінімуму ефективність інших та ефективність економічної системи загалом, тому вітчизняна економіка потребує застосування комплексного підходу, що дасть змогу оптимізувати взаємодію всіх трьох учасників економічного процесу (виробника, споживача, держави) та гарантувати, таким чином, ефективність функціонування економічної системи.

Своєю чергою, тріадою рушійних сил функціонування стейкхолдерів економічної системи, що визначає їх поведінку і дає змогу прогнозувати можливі результати їх співпраці в межах свободи вибору, є цінності, цілі та інтереси, які зумовлюють характер та зміст економічних потреб у матеріальних і суспільних благах, об'єктом яких є певний результат, виражений як економічний ефект від їх задоволення.

Прогнозування результативності функціонування економіки як системи, зумовленої змінами в результатах економічної діяльності всіх зацікавлених сторін ринкової взаємодії, зумовлює застосування у процесі моделювання економічних відносин принципів триалектики, яка є методом і теорією пізнання гармонійного розвитку економічної системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Михайлова Т.В. Направленность, ценности и ценностные ориентации: к вопросу о разделении понятий / Т.В. Михайлова // Ценности и смыслы. – 2012. – № 6(22). – С. 85–90.
2. Федух І.С. Визначення змісту поняття «ціннісна орієнтація» у сучасній психолого-педагогічній науці / І.С. Федух // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2011. – Вип. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2011_3_25.
3. Діденко О. Теоретичне дослідження науково-методичних підходів до дослідження поняття економічний інтерес / О. Діденко // Демократичне врядування. – 2013. – Вип. 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_33.
4. Чайка Г.В. Синергетичний підхід при дослідженні системи ціннісних орієнтацій / Г.В. Чайка // Збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПНУ. Проблеми загальної та педагогічної психології. – 2012. – Т. 24. – Ч. 5. – С. 237–245.
5. Рокоча В.В. Економічні інтереси та цінності як системоутворюючий елемент національної економічної безпеки / В.В. Рокоча // Вчені записки Університету «КРОК». – 2014. – Вип. 36. – С. 28–36.
6. Гай-Нижчик П.П. Національні інтереси, національні цінності та національні цілі як структуроформуючі чинники політики національної безпеки / П.П. Гай-Нижчик, Л.В. Чупрій // Гілея. Політичні науки. – 2014. – Вип. 84(5). – С. 465–471.
7. Івашев Є.В. Людські потреби, інтереси, цінності як підґрунтя аксіології права / Є.В. Івашев // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2012. – № 1(3). – С. 57–64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/aymvs_2012_1%283%29_8.
8. Островская Е.П. Триалектика как метод мышления / Е.П. Островская // Вопросы культурологии. – 2009. – № 2. – С. 85–86.
9. Мельник Л.Г. Основы триалектического подхода к анализу самоорганизации экономических систем / Л.Г. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 2. – С. 9–21.
10. Основы стійкого розвитку : [навч. посіб.] / За заг. ред. д. е. н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
11. Гузь М.М. Аналіз показників економічного та суспільного добробуту населення / М.М. Гузь // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 36. – С. 66–74.
12. Шевчук Ж. Проблеми формування добробуту в Україні / Ж. Шевчук // Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. «Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки» (15–16 листопада 2011 р.) : тези доповідей. – Кам'янець-Подільський, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_2_2011_11_15_16/problemi_formuvannja_dobrobutu_v_ukrajini/4-1-0-62.

Подолання туристичної бідності в Україні

Гнаткович О.Д.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

У статті пропонується до розгляду термін «туристична бідність» в Україні та його основні складники. Аналізуються такі фактори, як низькі грошові доходи населення, низький освітній рівень населення, інформаційний стан у туристичній галузі, політико-правові аспекти розвитку туристичної галузі. Пропонується модель розвитку туризму на принципі «вулиці з двохстороннім рухом», тобто передбачається інтелектуальне та майнове зростання особистості за одночасного зростання якості послуг.

Ключові слова: туризм, туристична бідність, доходи населення, стратегія розвитку туризму, освітній рівень, майновий рівень населення.

Гнаткович О.Д. ПРЕОДОЛЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ БЕДНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье предлагается к рассмотрению термин «туристическая бедность» в Украине и его основные составляющие. Анализируются такие факторы, как низкие денежные доходы населения, низкий образовательный уровень населения, информационное состояние в туристической отрасли, политико-правовые аспекты развития туристической отрасли. Предлагается модель развития туризма по принципу «улицы с двухсторонним движением», то есть предполагается интеллектуальный и имущественный рост личности при одновременном росте качества услуг.

Ключевые слова: туризм, туристическая бедность, доходы населения, стратегия развития туризма, образовательный уровень, имущественный уровень населения.

Hnatkovych O.D. OVERCOMING POVERTY TOURISM IN UKRAINE

The article offers to consider the term "poverty tour" in Ukraine and its main components. Analyzes factors such as low cash incomes, low educational level of the population, the state information in the tourism industry, political and legal aspects of the tourism industry. The model of tourism development on the principle of "two-way street" that is supposed to intellectual property and personal growth while increasing service quality.

Keywords: tourism, tourist poverty, income, strategy of tourism development, educational level, property of the population.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині загально визнаним фактом є віднесення туристичної діяльності до найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства, що, за даними різних авторів, забезпечує від 10% до 15 % світового валового продукту. Порівняно з іншими видами підприємницької діяльності туристичний бізнес вигідно відрізняється такими ознаками, як відносно невеликий стартовий капітал, низький рівень капіталомісткості послуг, короткий термін окупності капіталу, постійне зростання попиту на туристичні послуги, відносно високий рівень рентабельності затрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку туристичної галузі в Україні зробили такі вітчизняні вчені, як В. Гловацька, І. Графова, Л. Забуранна, К. Константинова, Л. Левковська, І. Малярчук, Г. Мунін, О. Охріменко, Д. Прейгер, О. Старовойтенко, Р. Чабан та багато інших.

Указуючи на прискорені темпи розвитку туризму, Д. Прейгер та І. Малярчук прогнозують, що в 2020 р. доходи від готельно-туристичних послуг досягнуть 2 трн. дол. проти 445 млн. дол. у 1998 р.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На світовому ринку туристичних послуг Україна має всі об'єктивні передумови зайняти одне з провідних місць завдяки: особливостям географічного положення, сприятливому клімату, мінімальній кількості кліматичних катаклізмів, великій кількості історико-культурних пам'яток та багатому туристично-рекреаційному потенціалу. Водночас, на думку багатьох авторів, Україна вкрай незадовільно використовує свої потенційні можливості для розвитку туризму. Проблемою є й недосконала система фінансового забезпечення функціонування туристичної галузі в країні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У системі фінансового забезпе-

чення туристичної галузі доцільно застосувати фактично нову і водночас надзвичайно ефективну концепцію вирішення цього питання на принципах першочергового подолання туристичної бідності населення. Чисельність населення України (на 01.02.2017 42,5 млн. осіб) є найбільш могутнім інвестиційним джерелом, яке водночас не вимагає додаткових затрат для забезпечення кредитних процесів, що може бути за умов надання позик чи іноземних інвестицій. Навіть якщо кожен житель держави вкладе в туристичну галузь по одній гривні, загальна сума складатиме 42,5 млн. грн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристичну бідність можна трактувати як відсутність в особистості можливості знати та володіти інформаційно-кваліфікованими параметрами про туристичний продукт та матеріальних ресурсів доступу до нього. Туристична бідність формується під впливом низки факторів (рис. 1).

Подолання туристичної бідності є основоположною базою фінансового забезпечення туристичної галузі. Алгоритмічна модель туристичної бідності включає блок факторів причин бідності, шляхів її подолання та соціально-економічних наслідків, зокрема активізацію внутрішнього ринку та оздоровлення системи фінансового забезпечення туристичної галузі.

Ми вважаємо, що алгоритмічна модель подолання туристичної бідності є основоположною базою фінансового забезпечення туристичної галузі. Всі інші шляхи фінансового забезпечення туристичної галузі є, на нашу думку, похідними від моделі подолання бідності (рис. 2).

Для того щоб забезпечити належний попит на туристичні послуги, необхідно подолати фінансову бідність населення та забезпечити на кожного члена сім'ї місячний дохід не менше 1 тис. доларів. В Україні надзвичайно високий показник питомої ваги витрат населення на харчування. У розвинутих країнах на харчування витрачають 10–11%, а в Україні фактичний рівень витрат на харчування становить 65–70%. За таких умов практично неможливо вести мову про виділення фінансових ресурсів на придбання туристичних послуг, тобто на фінансове забезпечення туристичної галузі.

Лише за умови, що буде подолано бідність населення, воно буде найбільш надійним та масштабним інвестором будь-якого проекту, у тому числі туристичної галузі.

За даними О.М. Шпичака та О.В. Боднар, якщо на продовольство буде витрачено 25,1%, необхідний розмір заробітної плати в Україні повинен становити 7 713 грн. (за фак-



Рис. 1. Рейтингова оцінка факторів туристичної бідності

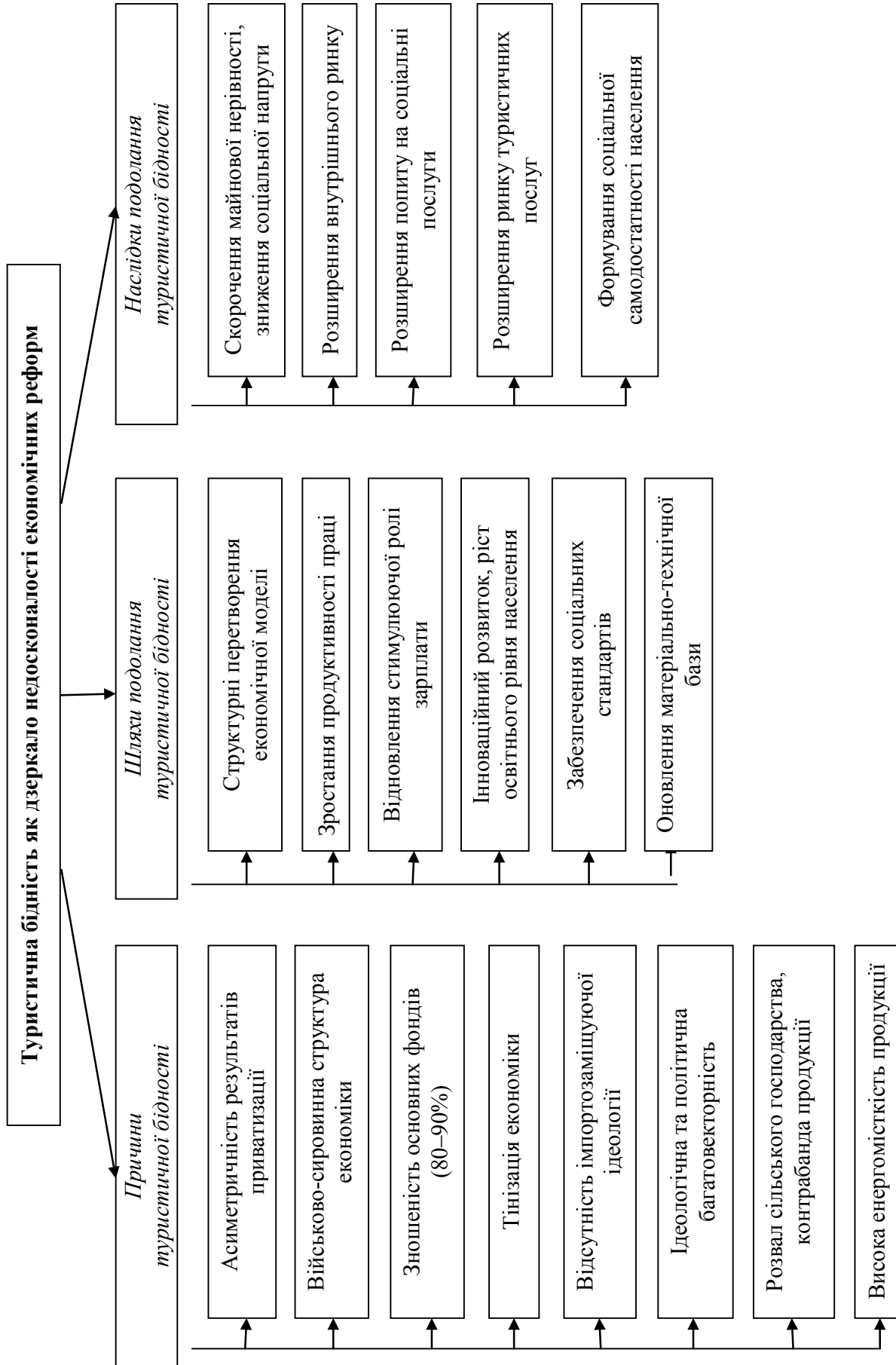


Рис. 2. Причини, шляхи та наслідки подолання бідності [4]

тичної структури харчування) та 10 976 грн. – за умов розміру та структури харчування на рівні країн Європи, 23 411 грн. – на рівні Німеччини. Показник середньої заробітної плати в Україні в 2016 р. становив 4 445 грн. (приблизно 155 євро), що співвідноситься з оптимальним рівнем у країнах Європи як 27,6%, рівня Німеччини – 12,9%. Наведені дані дають підставу стверджувати про:

- надзвичайно низьку купівельну спроможність населення України, яку можна трактувати як бідність;
- для підвищення купівельної спроможності населення та активізації діяльності внутрішнього ринку, у тому числі забезпечення попиту на туристичні послуги, необхідно подолати бідність населення.

Важливим фактором подолання туристичної бідності є зростання освітнього рівня населення, що, своєю чергою, формує систему попиту на туристичні послуги. Для успішного розвитку економіки необхідно, щоб у структурі населення було 55–60% людей із вищою освітою. Професор В. Куценко наводить формулу, яка набула широкого вжитку на Заході, за якою вважається, що коли сім'я вкладає в освіту 10% свого доходу, її добробут зростає на 26%.

Нинішній і майбутній розвиток туризму потребує активнішої підтримки з боку уряду щодо регулювання та просування туризму, а також забезпечення інфраструктури; освоєння нових ринків, забезпечення співпраці в усіх сферах – державних і приватних – в інтересах максимального заохочення сектору туризму; сприяння розвитку інформаційної інфраструктури тощо [2]. В Україні ще недостатньо відпрацьовані логістика прийому та організації перебування туристів на територіях вітчизняних туристських регіонів, механізми просування останніх як на національному, так і на зовнішніх туристських ринках. Вирішення цих питань ускладнюється недоліком комунікації між учасниками вітчизняного турринку, вимушеними самостійно справлятися зі своїми проблемами. Слабка взаємодія учасників турринку, своєю чергою, гальмує процес формування внутрішнього туристичного інформаційного простору, де, власне, відбувається формування турпродукту, який повинен бути доведений до кінцевого споживача, як у межах своєї країни, так і на закордонні ринки, тобто на зовнішній туристичний інформаційний простір.

Розвиток галузі туризму в Україні в 2015–2016 рр. відбувався в умовах політико-правової нестабільності на фоні погіршення

соціально-економічної ситуації в країні, зменшення кількості робочих місць, інфляції, знецінення національної валюти, анексії Криму та військових дій на сході нашої країни.

Політико-правова нестабільність сприяє тому, що Україна суттєво програє в конкурентній боротьбі, відстаючи від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг. Фінансово-економічна криза, що продовжується в останні роки, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, негативно вплинули на в'їзний туристичний потік, структуру туризму та туристичні можливості країни як на внутрішньому, так і зовнішньому туристичному ринку. Фактично у два рази зменшився та продовжується знижуватися потік іноземних туристів до України. Так, за даними Адміністрації Держприкордонслужби, у 2015 р. до країни в'їхало 12,9 млн. іноземних громадян, тоді як у 2014 р. – 13,2 млн., у 2013 р. – 25,7 млн.

Україна втрачає свою популярність як туристичний напрямок, оскільки в уяві потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, а країна сприймається виключно як гаряча точка. Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних та комплексних передумов для розвитку туризму та курортів у державі має стати одним із пріоритетних напрямів прискорення економічного зростання країни.

Окрім того, наша країна досі залишається закритою і завізованою. І причиною цього є аж ніяк не охорона наших державних інтересів, оскільки у складних і безглузких бюрократичних процедурах завжди є приватний інтерес зацікавленої сторони. Найчастіше найбільшою проблемою є саме людський фактор. Відсутність контролю і наявність неймовірної кількості корупційних прогалин у системі нашої міграційної і дипломатичної служби дають можливість користуватися ними у своїх інтересах і всупереч інтересам країни.

Негативний вплив на розвиток туризму в Україні створює відсутність єдиної збалансованої державної політики у туристичній сфері. Процес ліквідації Державного агентства України з туризму та курортів (центральний орган виконавчої влади, який забезпечував реалізацію державної політики у сфері туризму та курортів) тривав із весни 2014 р. Лише нещодавно

давно був створений Департамент туризму та курортів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, який започаткував роботу з реформування та оптимізації туристичного ринку України та розробляє Концепцію розвитку туризму в Україні.

Висновки з цього дослідження. Для успішного розвитку туризму в Україні з боку держави доцільно здійснити низку заходів, які б передбачали:

- розроблення сучасної концепції розвитку туризму;
- забезпечення туристам комфортних і безпечних умов для проїзду, проживання, харчування;
- диверсифікацію додаткових послуг за доступними для туристів цінами;
- спрощення та прискорення процесу оформлення замовлень на туристичні послуги та візи;
- здійснення широкої профільної підготовки спеціалістів із туристичного обслуговування та готельного бізнесу;

- створення умов для будівництва малих мотелів і готелів сімейного типу, які можуть створювати додаткові робочі місця;

- стимулювання реалізації проектів будівництва готелів високої категорійності;

- здійснення повного переходу туристичної індустрії до застосування автоматизованих інформаційних технологій (АІТ);

- застосування сучасних рекламних технологій.

Запропонована нами концепція людиноцентристської моделі розвитку туризму передбачає подолання майнової поляризації суспільства та відповідного зростання попиту на туристичні послуги. Така концепція базується на принципі «вулиці з двохстороннім рухом», тобто передбачається інтелектуальне та майнове зростання особистості за одночасного зростання якості послуг на основі всебічного вдосконалення інфраструктури туристичних агенцій. Організовуюча та регулююча роль держави повинна бути запорукою успішного прогресу туристичної галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Григор'єва Я.В. Фінансове забезпечення та перспективи розвитку туризму в Карпатському регіоні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Я.В. Григор'єва. – Львів, 2015. – 23 с.
2. Економіка туризму : [навч. посіб.] / О.С. Камушков [та ін.] ; за ред. О.С. Камушкова. – Дніпропетровськ : Акцент ПП, 2012. – 192 с.
3. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі / С. Захарчук // Економіка. Управління. Інвестиції. – 2010. – № 1(3).
4. Сагалакова Н.О. Особливості формування ціни на туристичний продукт / Н.О. Сагалакова // Вісник Кам'янець-Подільського національного у-ту ім. І. Огієнка. Економічні науки. Випуск 9. – Кам'янець-Подільський : Сисин Я.І., 2014. – 392 с.

УДК 338

Проблеми сучасного стану об'єктів інфраструктури та заходи щодо вдосконалення управління в межах регіонів

Голей Ю.М.

асистент

Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара

У статті досліджено сучасний стан об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур. Виявлено незадовільне технічне оснащення об'єктів виробничої інфраструктури в процесі обслуговування основного виробництва та реалізації готової продукції. Обґрунтовано формування заходів щодо розвитку машинобудівної галузі для відтворення технологічного оновлення основних засобів на об'єктах виробничої інфраструктури та заходів щодо використання затверджених загальнодержавних довгострокових програм розвитку об'єктів соціальної інфраструктури.

Ключові слова: виробнича і соціальна інфраструктури, машинобудівна галузь, транспорт, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків.

Голей Ю.Н. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ И МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ В ПРЕДЕЛАХ РЕГИОНОВ

В статье исследовано современное состояние объектов производственной и социальной инфраструктур. Обнаружено неудовлетворительное техническое оснащение объектов производственной инфраструктуры в процессе обслуживания основного производства и реализации готовой продукции. Обосновано формирование мероприятий по развитию машиностроительной отрасли для воспроизведения технологического обновления основных средств на объектах производственной инфраструктуры и мероприятий по использованию утвержденных общегосударственных долгосрочных программ развития объектов социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: производственная и социальная инфраструктуры, машиностроительная отрасль, транспорт, объединения совладельцев многоквартирных домов.

Goley Yu.M. PROBLEMS OF CURRENT STATE OF INFRASTRUCTURE FACILITIES AND EVENTS TO DEVELOP MANAGEMENT IN THE BORDER OF REGIONS

Analysis of current condition of objects' industrial and social infrastructure is researched. Unsatisfactory technical equipment of objects' industrial infrastructure in a service process of primary production and realisation of finished product is discovered. An event formation of machine building industry's development for reproduction of technology update of permanent assets in the objects of industrial infrastructure and events where are used some consequences of asserted nationwide long-term program of development of objects' social infrastructure is established.

Keywords: industrial and social infrastructure, machine building industry, transport, unities of co-owners' multiple dwelling.

Постановка проблеми. Важливою ознакою відтворення об'єктів інфраструктури є структурна перебудова машинобудівної галузі, яка забезпечує виробництво інноваційної продукції відповідно до міжнародних стандартів. У статті використано методи порівняльного, структурного аналізу та синтезу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем управління об'єктами виробничої та соціальної інфраструктур присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Б.М. Данилишина, А.В. Лугового, О.І. Маслак, Л.В. Попкової, О.Й. Шевцової, І.В. Покуци, Т.Д. Таукешової, Т.П. Юр'євої та ін. Негативні явища викорис-

тання об'єктів виробничої інфраструктури та надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури є предметом обговорення та прийняття рішень на законодавчому та виконавчому рівнях. Проте ці рішення не повністю втілено в практичну дію в регіонах та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є необхідність аналізу сучасного стану об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. Для досягнення поставленої мети необхідно:

а) провести аналіз стану машинобудівної галузі та розробити заходи щодо вдосконалення управління на підприємствах машино-

будівної галузі для відтворення технологічного оновлення основних засобів на об'єктах виробничої інфраструктури;

б) розробити заходи щодо покращення використання затверджених загальнодержавних довгострокових програм розвитку об'єктів соціальної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності регіонів України спрямоване на залучення позитивних наслідків глобалізації. Глобалізація в межах регіонів визначається тим, наскільки в кожному регіоні виробляється експортоорієнтована продукція та експортуються послуги інтелектуального капіталу, відтворюються відповідні рівню європейської інтеграції об'єкти виробничої та соціальної інфраструктур. На жаль, Україна належить до периферійних держав глобалізації, що зумовлено рівнем її соціально-економічного розвитку, гострими екологічними проблемами та негативними явищами соціальної інфраструктури в регіонах тощо.

Зростання виробництва якісної конкурентоспроможної продукції суб'єктів господарювання країни залежить від технічного стану допоміжних та обслуговуючих процесів, які утворюють інфраструктуру підприємства. Незаперечною є констатація науковцями визнання об'єктів виробничої інфраструктури для забезпечення нормального виробничого процесу [1, с. 181]. Технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва забезпечує машинобудівний комплекс України.

Машинобудування є багатогалузевим комплексом, у складі якого знаходяться машини і устаткування загального призначення, для сільського, лісового господарства, житлово-комунального господарства; верстати, інші машини та устаткування спеціального призначення, побутові прилади тощо [2].

За повідомленнями Державної служби статистики України, у січні-жовтні 2016 р. індекс промислової продукції машинобудування становив 100,4%, у т. ч. машин і устаткування загального призначення – 87%, для сільського та лісового господарства – 114,4%, металургії – 110,4%, добувної промисловості і будівництва – 105,6%; виробництва інших машин і устаткування загального призначення – 115,6%, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів – 102,7% порівняно з аналогічним періодом 2015 р. [2].

Аналіз виробництва продукції машинобудування свідчить про те, що в наявних ста-

тистичних даних Держкомстату занадто згрупована номенклатура транспортних засобів і устаткування та не виокремлено номенклатуру для всіх галузей і сфер народного господарства, зокрема об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур, тобто устаткування та механізми для міського електротранспорту, для газо-, водопостачання у сфері житлово-комунального господарства (ЖКГ), хоча в товарній структурі імпорту прослідковується більш детальна номенклатура придбання, зокрема виділяються залізничні та трамвайні локомотиви, наземні транспортні засоби.

До негативних наслідків виробництва застарілої номенклатури вітчизняної продукції машинобудування слід віднести також зростання частки машинотехнічної продукції в структурі імпорту, де переважають види продукції побутового споживання населення.

Доцільно запропонувати, щоб у структурі імпорту зайняли чільне місце види машинобудівної продукції, які б сприяли технічному переоснащенню об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур: для оновлення основних фондів міського автомобільного та електротранспорту, також устаткування для водопровідних, каналізаційних та теплових мереж у сфері ЖКГ.

До виробничої інфраструктури підприємства належать підрозділи, які забезпечують не тільки переміщення сировини, матеріалів, виробництво продукції та виконання робіт, а також їх реалізацію зовнішнім споживачам.

Слід відзначити загострення проблем у зв'язку зі зростанням обсягів робіт із обслуговування основного виробництва, яке потребує підвищення рівня механізації та автоматизації. Для забезпечення підвищення такого рівня необхідно постійно освоювати нову номенклатуру інструменту, оснастки та пристосувань. Ці процеси можуть бути відтворені тільки шляхом інноваційного розвитку в одній із найпріоритетніших галузей – машинобудуванні.

До виробничої інфраструктури належить внутрішній транспорт підприємства. Об'єкти рухомого складу значно зношені та застаріла матеріально-технічна база у цілому. Для створення умов якісних внутрішньовиробничих зв'язків між підрозділами доцільно забезпечити технічне переоснащення транспортних засобів та модернізацію всієї матеріально-технічної бази.

Відомо, що транспорт є найбільш регульованим сектором економіки, тому втручання держави в його діяльність є необхідним. Для

перевезення вантажів по всій території України використовуються переважно іноземні технічні засоби: на автомобільному транспорті – за рахунок збільшення об'єктів оперативного лізингу, а на залізничному транспорті ще досить багато задіяно старих вагонів близького зарубіжжя.

За даними Державної служби статистики, у січні-жовтні 2016 р. підприємствами транспорту перевезено 511,5 млн. т вантажів, що становить 103,8% від обсягу січня-жовтня 2015 р. Підприємствами автомобільного транспорту порівняно із залізничним за аналогічний період перевезено вантажів на 14,2% більше, тоді як залізничним транспортом перевезено у внутрішньому сполученні та на експорт на 0,7% менше [2].

Залізничний транспорт України є провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни, який забезпечує 82% вантажних і майже 50% пасажирських перевезень, здійснюваних усіма видами транспорту. Вантажонапруженість українських залізниць (річний обсяг перевезень на 1 км) в три-п'ять разів перевищує відповідний показник розвинутих європейських країн [3].

Подоланню негативних тенденцій у розвитку об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур сприяє затвердження на загальнодержавному рівні Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 р., пріоритетним напрямом якого є необхідність створення транспортної моделі в Україні для кращого планування потреб суспільства в перевезеннях та управління ними. Розроблена національна транспортна модель повинна почати працювати з 2020 р. [4].

Позитивною ознакою діяльності органів місцевого самоврядування є проекти оздоровлення транспортної інфраструктури в межах регіону. До речі, у міськраді м. Дніпро першочергово планується переоснащення міського електротранспорту. Для практичного реформування транспортної інфраструктури в кінці 2016 р. затверджено проект на 2017 р. під назвою «Рік транспорту» та заплановано витрати на реформування в межах 340 млн. грн., зокрема для імпортування тролейбусів із Білорусі [5]. Документальне оформлення імпортих засобів та сплата мита значно збільшує їх вартість.

На нашу думку, доцільно було б замість імпортування тролейбусів відновити випуск їх в м. Дніпро на ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», де раніше

було освоєно виробництво тролейбусів і трамваїв та реалізація їх по всій Україні, що сприяло б відновленню робочих місць колишніх фахівців.

На вітчизняних машинобудівних підприємствах в інших регіонах (у Харкові, Львові та Запоріжжі) необхідно відновити виробництво автобусів; підвищити рівень завантаження виробничих потужностей шляхом відновлення виробництва запасних частин та комплектуючих для міського автомобільного транспорту, інших основних засобів спеціального призначення та електротранспорту.

За даними міжнародних експертів про глобальну конкурентоспроможність країн у сфері транспорту, осуджені повільні дії виконавчої влади держави щодо ремонту міжміських шляхів та доріг у містах. Міжнародна організація «Всесвітній економічний форум» визнала, що дороги в Україні є одними з найгірших у світі. Згідно зі звітом про глобальну конкурентоспроможність країн, у сфері транспорту Україна посіла 75-е місце [6]. В Україні 50 тис. км доріг потребують ремонту. На теперішній час процес ремонтних робіт не відповідає зарубіжним нормам, у великих містах переважає ямковий ремонт [7]. Якісний ремонт у містах та приміських шляхах передбачає гарантію до п'яти років, а в наших регіонах, за висловами урядових посадовців, – три місяці.

На нашу думку, протягом останнього року Державне агентство автомобільних доріг досить стримано виконувало урядове рішення з ремонту шляхів. Посадовці стверджували наперед, що з початку необхідно провести аудит найпроблемніших ділянок, хоча, за словами міжнародних експертів, негативні висновки були зазначені раніше, тому не треба зволікати, а швидше впроваджувати рішення в дію та знаходити додаткові кошти. За даними Мінінфраструктури, для цього необхідно від 50 до 100 млрд. грн. на рік протягом 10 років [7].

Згідно з рішеннями Кабінету Міністрів, буде впроваджуватися проект «Міський громадський транспорт України». На ремонт доріг у 2017 р. планується більше 30 млрд. грн., а на будівництво нових доріг – ще до 40 млрд. грн. [8].

Позитивною ознакою дій законодавчої та виконавчої влади стало рішення про створення Дорожнього фонду. Надходження у цей фонд заплановано з акцизів на пальне й автомобілі, а також із кредитів і грантів іноземних донорів. У 2018 р. туди планують спрямувати 50% усіх зборів з палива та авто, у 2019 р. –

75%, а в 2020 р. – 100% [9]. Є надія, що надходження в Дорожній фонд можна поживати. Прикладом можуть слугувати нові правила розмитнення транспортних засобів, зокрема влітку 2016 р. знижено мито на оформлення імпортованих автомобілів. Проте існує джерело поповнення коштів за рахунок альтернативного розмитнення під час перетину кордону легковими автомобілями з іноземними номерами: у 2016 р. імпортовано 9 тис. нових автомобілів із повним розмитненням, а 560 тис. з іноземними номерами переткнули кордон напівлегально. На нашу думку, слід підтримати введення розробленого закону про поступове розмитнення щорічного тимчасового ввезення автомобілів з іноземними номерами, що, своєю чергою, збільшить надходження коштів до державного бюджету.

Покращенню надання якісних послуг населенню країни сприятиме вдосконалення управління установами соціальної інфраструктури.

Соціальна інфраструктура – це сукупність установ, які забезпечують умови для нормальної життєдіяльності громадян суспільства, що є невід’ємним складником регіональної політики.

Об’єкти соціальної інфраструктури, які надають послуги населенню в містах є власністю приватних підприємств, проте значна частина їх ще залишається у власності житлово-комунальних господарств.

Житлово-комунальне господарство – найважливіша галузь господарського комплексу міста, яка повинна надавати якісні послуги населенню, а відшкодування вартості яких давало б змогу отримувати прибутки для подальшого розвитку інфраструктури міст.

Протягом 2009–2014 рр. у країні проводиться реформа у сфері ЖКГ відповідно до загальнодержавної програми. Приводом для прийняття цієї програми визнано надзвичайно негативне становище житлового фонду в державі та незадовільне господарювання житлово-експлуатаційних установ.

Для подолання проблем господарювання у сфері ЖКГ прийнятий Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 14.05.2015 № 417-VIII, який набрав чинності 1 липня 2015 р. Закон № 417-VIII, присвячений особливостям прийняття рішень у багатоквартирних будинках, цілком відповідає європейському досвіду. Об’єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) створюються відповідно до Закону України № 417-VIII та є неприбутковими організаціями і не

мають на меті одержання прибутку для його розподілу між співвласниками.

Значною перевагою управління в ОСББ є можливість самостійно визначати суму вартості послуг на утримання та експлуатацію спільного майна; можливість отримувати кредити та використовувати їх на потреби об’єднання, а також отримати у власність або довгострокове користування прибудинкову територію, що захищає її від появи небажаних споруд, та ін.

Слід відзначити не тільки позитивні зміни в отриманні послуг ОСББ, а й те, що є випадки негативних явищ, які неодноразово вказуються в засобах масової інформації. Зокрема, у м. Дніпро констатуються факти незадовільного надання послуг «Жилсервіс» двом діючим ОСББ в осінньо-зимовий період та необґрунтованого підвищення тарифів за тепло та електропостачання.

Органи місцевого самоврядування в останні роки здійснюють позитивні дії для заохочення мешканців житлового фонду до створення ОСББ: надають безкоштовні консультації, виділяють кошти з місцевих бюджетів на підтримку діючих ОСББ, надають податкові пільги, якщо ці кошти спрямовують на утримання та поліпшення спільного майна.

Доцільно запропонувати органам місцевого самоврядування прийняти рішення, щоб у період створення ОСББ районні органи Державної фіскальної служби проводили безоплатний аудит, оскільки в ОСББ бракує коштів на залучення до проведення аудиту фахівців діючих незалежних аудиторських фірм.

Висновки з цього дослідження. Важливими важелями вдосконалення державного управління об’єктів інфраструктури є проведення послідовної політики, яка ґрунтується на вдосконаленні підходів до фінансового забезпечення розвитку об’єктів інфраструктури, узгодженні інтересів держави, місцевих органів влади та суб’єктів господарювання, ефективному використанні бюджетних коштів, упровадженні механізмів залучення позабюджетних коштів.

Перспектива подальших досліджень потребує:

- аналізу використання можливостей залучення внутрішніх інвестицій та залучення коштів міжнародних фінансових організацій, у т. ч. на умовах співфінансування для розвитку транспортно-дорожнього комплексу в межах регіонів;
- аналізу діяльності діючих ОСББ у регіонах та розроблення пропозицій щодо усунення недоліків їх діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Луговой А.В., Маслак О.І. Проблеми розвитку соціально-економічної інфраструктури регіону / А.В. Луговой, О.І. Маслак // Вісник КДУ імені М. Остроградського. – 2010. – № 5. – С. 181–184.
2. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Інформація про українські залізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/content/informaciya-pro-ukrainski-zalznici.html>.
4. Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/files.rtf>.
5. Дніпро вечірній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dv-gazeta.info/dneprnews>.
6. Дороги в Україні гірші, ніж у Мозамбіку. Рейтинг країн 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.autocentre.ua/ua/avtopravo/dorogi/dorogi-v-ukraine-huzhe-chem-v-mozambike-rejting-stran-2016-317985.html>.
7. Кому пощастило: Стало відомо, які дороги в Україні відремонтують у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://patrioty.org.ua/economic/komu-poshchastylo-stalo-vidomo-iaki-dorohy-v-ukraini-vidremontuiut-u-2016-rotsi-112792.html>.
8. На ремонт доріг у 2017 році виділять до 40 млрд. грн. – Гройсман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.5./susilstvo/na-remont-dorih-u-2017-rotsi-vydiliat-do-40-mlrd-hryven-hroisman-126230.html>.
9. На ремонт доріг у 2017 році виділять 20 млрд. гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.autocentre.ua/ua/avtopravo/dorogi/na-remont-dorog-v-2017-godu-vydelyat-20-mlrd-griven-331787.html>.

Сутність аграрного ринку як економічної категорії: діалектичне протиріччя ринку

Горлачук М.А.

кандидат економічних наук,
доцент, старший науковий співробітник, докторант кафедри
менеджменту біоресурсів і природокористування
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ сутності аграрного ринку як економічної категорії та науковому висвітленню наявного діалектичного протиріччя ринку між виробництвом та споживанням (потребами). На основі використання діалектичного методу пізнання та формаційного підходу встановлено основні етапи історичного розвитку ринку та здійснено його типологізацію. Запропоновано розрізнити первіснообщинний (проторинок), рабовласницький, феодальний, капіталістичний та соціалістичний ринки. Обґрунтовано стадійно-ступеневу еволюцію діалектичного протиріччя аграрного ринку, сформульовано основні критерії та характерні риси й ознаки його розвитку від початку первісного товарного обміну на ринку до сучасної доби, що характеризується вищим рівнем розвитку товарного виробництва та ринку. На основі проведеного дослідження сутнісних ознак еволюції аграрного ринку запропоновано авторське визначення аграрного ринку як наукової економічної категорії.

Ключові слова: ринок, аграрний ринок, сільськогосподарський ринок, ринок сільськогосподарської продукції, діалектика, діалектичне протиріччя, метод, методологія, формаційний підхід, формація.

Горлачук Н.А. СУЩНОСТЬ АГРАРНОГО РЫНКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ: ДИАЛЕКТИЧЕСКОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ РЫНКА

Статья посвящена исследованию теоретических основ сущности аграрного рынка как экономической категории и научному изучению существующего диалектического противоречия рынка между производством и потреблением (потребностями). На основе использования диалектического метода познания и формационного подхода установлены основные этапы исторического развития рынка и осуществлена его типологизация. Предложено различать первобытнообщинный (проторынок), рабовладельческий, феодальный, капиталистический и социалистический рынки. Обоснована стадийно-ступенчатая эволюция диалектического противоречия аграрного рынка, сформулированы основные критерии и характерные черты, а также признаки его развития от первоначального товарного обмена на рынке до современного периода, который характеризуется высшим уровнем развития товарного производства и рынка. На основе проведенного исследования сущностных признаков эволюции аграрного рынка предложено авторское определение аграрного рынка как научной экономической категории.

Ключевые слова: рынок, аграрный рынок, сельскохозяйственный рынок, рынок сельскохозяйственной продукции, диалектика, диалектическое противоречие, метод, методология, формационный подход, формация.

Gorlachuk M.A. THE ESSENCE OF THE AGRARIAN MARKET AS THE ECONOMIC CATEGORY: DIALECTICAL CONTRADICTION OF THE MARKET

The article is devoted to the research of theoretical bases of the essence of the agrarian market as an economic category and scientific study of the existent dialectical contradiction of market between a production and consumption (necessities). On the basis of the use of the dialectical method of cognition and formational approach, the basic stages of historical development of the market are set and its classification is carried out. It is proposed to distinguish primitive communal (protomarket), slave-holding, feudal, capitalist, and socialistic markets. The phasic-step evolution of dialectical contradiction of agrarian market is substantiated in the article, formulated the basic criteria and features, and also signs of its development from a primary commodity exchange in the market to the modern period that is characterized by the higher level of development of commodity production and market. On the basis of conducted study of essential signs of evolution of the agrarian market, the author's definition of the agrarian market as a scientific economic category is proposed.

Keywords: market, agrarian market, agricultural market, market of agricultural production, dialectics, dialectical contradiction, method, methodology, formational approach, formation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформаційні процеси, що відбуваються нині в українській економіці,

виявляють характерні атрибути переходу до якісно нових виробничих відносин не лише в сільськогосподарській галузі, вони фор-

мують сучасне економічне середовище і механізм національної економіки нашої держави у цілому, котрий функціонує в складних виробничо-господарських умовах за різного роду системних ринкових протиріч: постійної нестабільності та невизначеності на фоні перманентних кризових явищ, у тому числі глобальних. Указані зміни зумовлюють необхідність глибокого наукового аналізу процесів розвитку як економіки у цілому, так і окремих її складових частин.

Особливої актуальності набуває дослідження закономірностей розвитку аграрного ринку, механізмів формування його кон'юнктури, попиту і пропозиції, цін, поведінки споживачів, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, її якості і безпеки для споживачів тощо. Однак насправді наукове розв'язання проблем економічного розвитку аграрного ринку, враховуючи його значення і місце в суспільному житті, неможливе без виявлення їх внутрішніх причинно-наслідкових зв'язків та особливостей прояву в сучасних умовах.

На думку Є.М. Кирилюка, завдяки винятковій важливості й значущості для життєдіяльності людей і забезпечення стабільності в суспільстві аграрний ринок має стратегічне значення для розвитку економічної системи будь-якої країни, а його стратегічна роль в економіці визначається також наявністю взаємозв'язку та взаємозумовленості з іншими сферами народного господарства. Від розв'язання проблеми ефективного функціонування й розвитку аграрного ринку багато в чому залежить рівень національної безпеки будь-якої держави [1].

Перш ніж перейти до практичного розв'язання зазначених науково-теоретичних проблем розвитку аграрного ринку, необхідно визначити сутність самої наукової категорії «аграрний ринок», що зумовлює логіку й актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспекти розвитку аграрного ринку розглянуто у працях багатьох українських і зарубіжних учених. Вирішенню проблем формування, функціонування і регулювання аграрного ринку, його ресурсного забезпечення, вдосконаленню інфраструктури, аналізу, методології наукового дослідження та інших аспектів розвитку аграрного ринку присвячено праці В. Андрійчука, В. Барвіненка, І. Бачуріна, Е. Волькен, Ю. Воскобійника, Б. Дадашева, С. Дусановського, Є. Кирилюка, У. Кюстера, В. Логоша,

Ю. Лузана, Ю. Лупенко, П. Макаренка, М. Малиша, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, М. Місюка, О. Мороз, М. Одинцова, Т. Осташко, І. Охріменко, В. Оч, Н. Павленчик, Р. Плате, П. Саблука, Б. Супіханова, О. Супрун, В. Ткаченко, М. Федорова, А. Ханау, О. Шпикуляка, О. Шпичака, О. Шуст та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр наукового висвітлення окремих проблемних аспектів аграрного ринку багатьма науковцями, головний акцент наукового дослідження переважно сконцентрований все-таки в емпіричній площині – на функціонально-інституційних процесах ринку.

Як справедливо зазначається, проблема розвитку аграрного ринку досліджується в сучасній економічній літературі переважно на рівні явищ, механізмів його формування та регулювання. Спостерігається певне зниження уваги до методологічних аспектів досліджень, фіксується недостатня розробленість теоретичних проблем, що не дає змоги повно й усебічно розкрити сутність аграрного ринку як економічної категорії [1].

У цьому плані вигідно вирізняються наукові розвідки І. Бачуріної, Ю. Коваленка, Є.Кирилюка, У. Кюстера, М. Місюка, О. Мороз, М. Одинцова, Б. Супіханова, Н. Павленчик, О. Супрун, О. Шуст, що присвячені з'ясуванню саме сутнісних характеристик аграрного ринку як економічної категорії.

Однак наявний плюралізм застосовуваних економічних теорій, концепцій і методологічних підходів у процесі дослідження зазначеної наукової проблеми нерідко призводить до недостатнього, неповного і неналежного висвітлення дослідження або ж зумовлює виникнення абсолютно протилежних висновків, які суперечать один одному.

Така ситуація може вказувати на невідповідність методологічних підходів, неповноту застосовуваних методів, некоректність методик чи наявність глибших проблем, які необхідно виявити, щоб забезпечити об'єктивність наукового дослідження та подальшу ефективність розв'язання науково-практичної проблеми, пов'язаної із аграрним ринком. Як справедливо зазначає І. Ткач, без вирішення ґрунтовних проблем, які стосуються фундаментальних основ, інші зусилля будуть неефективними та марними. Таким чином, виникла свого роду методологічна криза економічної науки, яка призвела до накопичення проблем методології [2, с. 15] та нездатності сучасної науки передбачити і пояснити досліджувані явища.

Сучасний етап економічних трансформацій указує на неприпустимість одностороннього пізнання економічних явищ і процесів, у результаті якого виникає звужене та неповне усвідомлення закономірностей економічного розвитку, особливо це стосується аграрного ринку, що має стратегічне значення для національної економіки.

У цьому контексті, як аргументує О. Сидорвич, більш ніж чотириохсотлітній розвиток економічної теорії переконливо доводить, що одним із найбільш ефективних методів пізнання, який інтегрує властивості загальнонаукових і специфічних методів, є діалектика [3, с. 6].

Саме на основі застосування діалектичного методу в процесі теоретичного дослідження категорії «аграрний ринок» виникають дійсні можливості для глибокого наукового з'ясування сутності пізнаваної категорії. Слід зауважити, що діалектичний метод дослідження є невід'ємним елементом діалектики – логіки і методології наукового пізнання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є спроба наукового визначення теоретичних основ сутності економічної категорії «аграрний ринок» на основі використання діалектичного методу і діалектики як органона сучасного наукового пізнання економічних фактів, процесів та явищ у всій повноті їх суперечностей, що притаманні аграрному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діалектичний метод дослідження передбачає виявлення сутнісних ознак аграрного ринку як економічної категорії в її русі, розвитку та суперечностях, тому що діалектика є, згідно з Гегелем, рушійною душею всякого наукового розгортання думки і представляє собою принцип, який один вносить у зміст науки іманентний зв'язок та необхідність. Головною категорією діалектики є протиріччя [4, с. 111].

Безумовно, категорія «аграрний ринок» є історичною, вона не одвічна й є похідною від категорії «ринок», що представляє собою родові поняття щодо категорії «аграрний ринок». Наявна різноманітність трактувань ринку в економічній літературі та теорії зумовлена передусім еволюцією історичного розвитку самого ринку та відповідним цьому рівнем теоретичних знань.

Х. Харбах цілком аргументовано приходить до висновку, що не існує жодного історично неспецифічного визначення категорії «ринок» [5, с. 161].

Р. Логоша дає характеристику особливостей формування і розвитку ринку в різних су-

спільних формаціях, указуючи також, що ринок є одним із найбільших значимих цивілізаційних інститутів, що сформувалися історично [6]. На думку дослідника, історичний досвід розвитку класичного ринку свідчить, що за своєю природою він є суперечливим і здатним унаслідок притаманної йому стихійності призвести не лише до прогресу, а й до депресії, криз і навіть повного руйнування економічної системи [6].

Проте слід відзначити, починаючи своє дослідження з теми особливостей формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях, Р. Логоша насправді відходить від формаційної періодизації окремих етапів і шляхів становлення ринку, застосовуючи для цього типізацію економічних систем на основі цивілізаційного підходу наукового пізнання, виділяючи доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний типи економіки (суспільства), а тому використовується ним типізація окремих етапів розвитку ринку жодним чином не відповідає анонсованому ним формаційному розгляду та не дає відповіді на основне питання дослідження особливостей формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях.

Ураховуючи той факт, що ринок як форма обміну реально існував навіть за доби плеємної організації людського суспільства і античності [7, с. 9], було б справедливим відзначити характерні риси і характеристики ринку на основі формаційного підходу дослідження його розвитку, що вимагає сама діалектика ринку та що допоможе у з'ясуванні теоретичної сутності наукової категорії «ринок» та, відповідно, «аграрний ринок».

Основу формаційної концепції класифікації ринку становить поняття «суспільна формація» або «суспільно-економічна формація» (обидва терміни однопорядкові) й у певному сенсі представляє центральну, ключову категорію матеріалістичного розуміння історії, основоположниками якого були К. Маркс та Ф. Енгельс. Формальна дефініція цього поняття у них відсутня.

Однак за радянської доби було сформульовано таке визначення суспільно-економічної формації: це конкретно-історичний тип суспільства й етап всесвітньої історії, що представляє собою соціальну систему, детерміновану способом виробництва [8, с. 65].

Перше й основне, головне значення поняття «суспільно-економічна формація», яке дане К. Марксом, – це історично визначена сукупність виробничих відносин, економічна структура суспільства, яка утворює основу суспільства, скелет його організації [8, с. 10].

Згідно із зазначеним методологічним підходом наукового дослідження, реальний історичний процес включає в себе п'ять формаційних типів суспільства (первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний і комуністичний), що дають змогу описати історичний процес еволюції ринку в його сутнісному виразі.

Початки товарного виробництва існували ще в період розкладу первіснообщинного ладу. Зокрема, Ф. Енгельс указував, що початок обміну товарів відноситься до часу, який передує будь-якій писаній історії і сягає в глибину віків [9, с. 16]. Однак первісні акти обміну продуктами не мали товарного, ринкового характеру в сучасному розумінні цього слова.

Як зазначає дослідник ринку сільськогосподарської продукції Н. Павленчик, у реальності процес обміну засвідчував про перші прояви товарних відносин в аграрному секторі, навіть незважаючи на те, що в основі обміну продуктами була не вартість як утілення затрат праці на їх добування чи виробництво, а їх потреба [10, с. 6]. Звідси, на нашу думку, виникло й первісне протиріччя між виробництвом і потребою, що пізніше еволюціонувало в основне діалектичне протиріччя ринку: між пропозицією та попитом, між виробництвом і споживанням і – на вищому рівні розвитку (за формою подібно первісному) – між виробництвом і потребою.

Спочатку обмін відбувався між племенами через родових старійшин кожної сторони; а коли матеріальні носії обміну (наприклад, стада) стали переходити у відособлену (приватну) власність, усе більше почав переважати і, нарешті, зробився єдиною формою обміну обмін між окремими особами.

Із поділом виробництва на дві великі основні галузі – землеробство і ремесло – виникає виробництво безпосередньо для обміну – товарне виробництво, а разом із ним і торгівля, причому не тільки всередині племені і на його кордонах, але вже і з заморськими країнами [11, с. 141]. Таким чином, формуються основні риси проторинку, або первіснообщинного ринку.

Основні особливості еволюційних етапів розвитку аграрного ринку ґрунтовно досліджено Н. Павленчик та представлено в табл. 1 [10, с. 52].

Виходячи з того, що первісний обмін продуктами не мав звичного зараз модернового товарного характеру, логічним є висновок, що ринок – це обмін, але обмін це не обов'язково ринок. Сократ був лисий, але не кожен лисий Сократ – типова логічна помилка, яку часто

роблять на основі узагальнення одиничного випадку. Своєю чергою, обмін є похідним від поділу праці, який виступає вирішальним і первинним у зародженні ринку. Однак поділ праці є лише необхідною, а не достатньою умовою виникнення ринку.

Абсолютизація поділу праці як одиничного неодмінно призводить до логічних помилок у визначенні наукової категорії «ринок» і, відповідно, «аграрний ринок». Наприклад, це засвідчує визначення аграрного ринку, запропоноване Є. Кирилюком. На його думку, «аграрний ринок – це динамічна система економічних відносин, форм обміну продукцією аграрного сектора (в інтересах задоволення суспільних потреб) у їх поєднанні та взаємозв'язку з процесами виробництва, розподілу й споживання, зумовлених розвитком суспільного поділу праці». Але чи достатньо лише самого суспільного поділу праці для виникнення обміну продуктів (товарів) та, відповідно, ринку? Ні, недостатньо.

Як відомо, у Стародавній Індії існували общини, де зафіксовано поділ праці, але обмін товарів був відсутній [9, с. 14]. Як зазначає К. Каутський, основана на землеробстві індійська сільська община об'єднувала різних членів: від браміна-звїздаря, або астролога, який указував щасливі і нещасливі дні для сівби, жнив, молотьби та інших важливих робіт; коваля, тесляра і колісника, гончара, цирульника, пастуха, лікаря, танцюристку й аж іноді навіть співака.

Усі ці особи працювали на всю общину і винагороджувалися за це або частиною спільного поля, або ж частиною врожаю [12, с. 10–12].

За такого високорозвиненого поділу праці існували лише спільна праця і розподіл продуктів без обміну товарів, заснованого на купівлі-продажу, тому що вироблена продукція належала общині у цілому, а не кожному з працівників.

Тобто суспільний поділ праці є лише необхідною, але не достатньою умовою для виникнення товарного обміну та ринку. Вимогу достатності для перетворення продуктів праці в товар реалізує друга обов'язкова умова зародження і розвитку ринку – виникнення приватної власності на засоби виробництва та, як наслідок, відособленості виробників. За таких умов єдиною можливою формою економічного зв'язку між окремими, відособленими виробниками стає обмін результатами праці через купівлю-продаж. Тобто тільки у разі наявності двох умов – суспільного поділу праці між виробниками та їх відособленості –

Таблиця 1

**Характерні особливості еволюційних етапів розвитку
ринку сільськогосподарської продукції**

| Етап | Вид відносин | Попит | Пропозиція | Конкуренція | Ціна |
|-------------------------------------|---|---|---------------------|-------------------------------------|--|
| Полювання – збирання дарів природи | Випадкові, стихійні, особисті | Епізодичний індивідуальний | Надлишок продукції | Нульова | Проста форма вартості, нееквівалентність |
| Скотарство – землеробство | Нерегулярні, суб'єктивні, особисті | У міру потреби, індивідуальний, періодичний, нерегулярний | Вільний надлишок | Нульова | Бартер, нееквівалентність |
| Сільське господарство – ремісництво | Регулярні, постійні, розподільчі, особисті, товарні | Прихований – незадоволений, індивідуальний, періодичний | Надлишок для обміну | Досконала | Говна або розгорнута форма вартості |
| Промисловість – торгівля | Постійні, товарно-грошові, особисті | Платоспроможний, масовий, повсякденний | Для обміну | Досконала, випадки чистої монополії | Еквівалентність обміну |
| Внутрішній місцевий | Регулярні, особисті, товарно-грошові | Надмірний, платоспроможний, повсякденний | Для обміну | Досконала, монополістична | Еквівалентність обміну |
| Національний | Суспільні, розподільчі, товарно-грошові | Сукупний | Для обміну | Досконала, монополістична | Еквівалентність обміну |
| Міжнародний | Систематичні, розподільчі, локальні, торговельно-економічні | Сукупний | Експорт | Монопольна | Світова |
| Світовий | Глобальні, розподільчі, економічні | Сукупний | Експорт | Монопольна | Світова |

з'явилася економічна необхідність обміну продуктів шляхом їх купівлі-продажу.

Таким чином, застосований діалектичний метод дослідження сутності аграрного ринку та формаційний підхід дають змогу обґрунтувати типологізацію розвитку ринку в цілому й аграрного зокрема як економічної категорії. Пропонується розрізнити первіснообщинний (проторинок), рабовласницький, феодальний, капіталістичний та соціалістичний ринки. З погляду розгортання діалектичного протиріччя кожен наступний тип ринку є своїм запереченням попереднього, тобто виникає відоме формаційне протиріччя та заперечення ринку. Проте головне діалектичне протиріччя ринку полягає, як було зазначено вище, між виробництвом і потребами – первісна й основна суперечність усієї історії існування ринку, що знаходить свої конкретні ринкові форми прояву між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням.

Первісне діалектичне протиріччя ринку від моменту свого виникнення і до цих пір характеризується декількома ступенями свого розвитку – від нижчої до вищої та окремими стадіями діалектичного заперечення.

Як видно з рис. 1, запропонована нами схема діалектичного протиріччя ринку спрощено ілюструє загальні етапи досліджуваного процесу. Його суть полягає в тому, що початковий обмін на ринку мав безпосередній характер: товар обмінювався на товар без участі посередників та надходив у безпосереднє споживання для задоволення потреб, що представляло собою заперечення натурального господарства, відповідного способу виробництва і споживання продукції (перше заперечення). Це притаманно нижчій ступені розвитку товарного виробництва і ринку.

Проте з розвитком суспільного поділу праці, зростаючою відособленістю один від одного виробників продукції та збільшенням пропозиції товарів на ринку обмін між товаровиробниками стає все більш ускладненим.

Тоді на зміну безпосередньому обміну, що раніше панував на ринку, приходять товарно-грошовий обмін та посередник (купці, торговці, галузь торгівлі тощо), що схематично позначає другу ступінь розвитку діалектичного протиріччя ринку і характеризує заперечення попередньої парадигми ринкового обміну «виробництво – посередник – споживання» (друге заперечення).

Для третьої стадії діалектичного протиріччя ринку, яке притаманне також сучасності, характерним є повернення до безпосереднього обміну на ринку, що виключає потребу у посереднику (торговцеві, торгівлі як галузі) між виробником і споживачем товару. Безпосередній обмін товару на товар здійснюється на основі прямих зв'язків та товарно-грошових відносин (третє заперечення, яке вінчає діалектичну тріаду «теза – антитеза – синтез»).

Вказана тенденція розвитку ринку є зростаючою, особливо в таких галузях виробництва, як, наприклад, книговидавництва. Як правило, все частіше кінцевий виробник книги лише тоді включає друкарський станок, коли виникла конкретна потреба споживача у певній книзі. Ще більш яскравим прикладом є такий розвиток електронних видань – друкована книга замовляється у разі потреби. Книги все більше реалізуються безпосередньо самими видавництвами – виробниками продукції, оминаючи посередницькі майданчики. Прямий продаж книг через видавництва споживачам щороку зростає. Наприклад, у Німеччині в 2015 р. він уже становив понад 20% книжкового ринку країни [13].

Аналогічні тенденції мають місце також на аграрному ринку, коли виробники все більше намагаються задовольнити індивідуальні потреби споживачів в якісній сільськогосподарській продукції, особливо це стосується виробництва і реалізації органічної продукції галузі, для збуту якої характерний мінімум посередницьких структур або взагалі їх повна

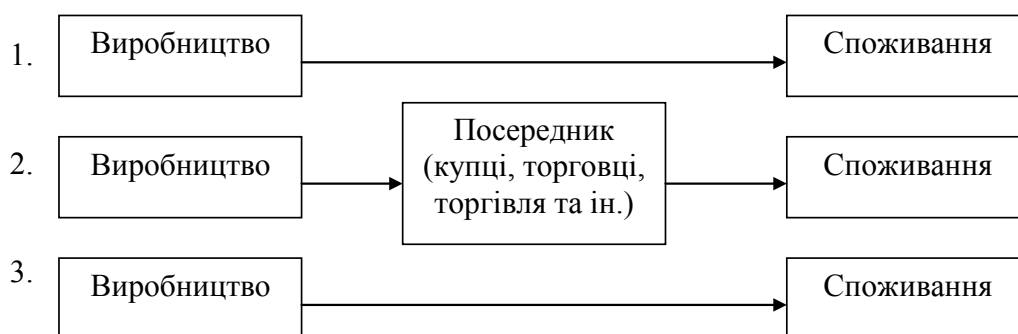


Рис. 1. Еволюція діалектичного протиріччя ринку

відсутність. Це відповідає вищій ступені розвитку товарного виробництва і ринку.

Отже, у світлі теми нашого дослідження можна дати таке визначення аграрного ринку: аграрний ринок є економічною категорією, що представляє собою сферу товарного обміну сільськогосподарською продукцією з характерною системою економічних відносин між продавцями і покупцями, в яких проявляються виробничі відносини певного способу суспільного виробництва.

Висновки з цього дослідження. Проблема розвитку аграрного ринку вимагає посиленої уваги до методологічних аспектів дослідження ринку, оскільки в сучасній економічній літературі спостерігається недостатня розробленість теоретичних проблем, що, своєю чергою, не дає змоги повно й усебічно розкрити сутність аграрного ринку як економічної категорії.

Наукова категорія «аграрний ринок» має історичний характер свого походження, котрий зумовлений як самим розвитком та еволюцією аграрного ринку, так і науково-теоретичними уявленнями про нього.

Теоретико-практичне розв'язання проблем розвитку аграрного ринку, враховуючи його значення і місце в суспільному житті, можливе лише за умови виявлення внутрішніх причинно-

наслідкових зв'язків ринку й особливостей їх прояву в сучасних умовах, а це можливо здійснити на основі застосування діалектичного методу дослідження, який передбачає виявлення сутнісних ознак аграрного ринку як економічної категорії в процесі його розвитку та суперечностях. Використання даного методу дає змогу обґрунтувати формаційну типологізацію розвитку ринку як економічної категорії, а саме пропонується розрізнати первіснообщинний (проторинок), рабовласницький, феодальний, капіталістичний та соціалістичний ринки.

Дослідження первісного діалектичного протиріччя між виробництвом і потребами характеризується декількома ступенями свого розвитку – від нижчої до вищої та окремими стадіями діалектичного заперечення. Сучасна еволюція ринку, що ґрунтується на встановленні прямих зв'язків між виробником і споживачем товару, повніше відповідає вимозі задоволення індивідуальних потреб споживачів.

Аграрний ринок є категорією товарного господарства і представляє собою сферу товарного обміну сільськогосподарською продукцією з характерною системою економічних відносин між продавцями і покупцями, в яких проявляються виробничі відносини певного способу суспільного виробництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кирилюк Є.М. Аграрний ринок як економічна категорія: сутнісні ознаки й особливості / Є.М. Кирилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/12_2011/2.pdf.
2. Ткач І.І. Теоретико-методологічні засади екомологічної парадигми : [монографія] / І.І. Ткач. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 488 с.
3. Сидорович О.Ю. Діалектика оподаткування: інституціональні консенсуси і конфлікти / О.Ю. Сидорович. – Тернопіль: Екон. думка, 2015. – 432 с.
4. Андрійчук В.Г. Сучасний аспект методології наукових досліджень / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 87–94.
5. Философский словарь / А.В. Адо, В.В. Альман, Н.П. Аникеев [и др.] ; под ред. М.М. Розенталя ; изд. 3-е. – М. : Политиздат, 1975. – 496 с.
5. Harbach, Heinrich (2011): *Wirtschaft ohne Markt. Transformationsbedingungen für ein neues System der gesellschaftlichen Arbeit*, Berlin: Karl Dietz Verlag.
6. Логоша Р.В. Особливості формування і розвитку ринку в різних суспільних формаціях / Р.В. Логоша [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/2.pdf.
7. Berend, Ivan T. (2007): *Markt und Wirtschaft. Ökonomische Ordnungen und wirtschaftliche Entwicklung in Europa seit dem 18. Jahrhundert*, Göttingen: Vandenhoeck&Ruprecht GmbH&Co. KG.
8. Теория общественно-экономической формации / Редкол.: В.В. Денисов (отв. ред.). – М. : Наука, 1982. – 360 с.
9. Ильин М.А., Рабинович М.А. Политическая экономия капитализма в вопросах и ответах / М.А. Ильин, М.А. Рабинович. – М. : Политиздат, 1973. – 256 с.
10. Павленчик Н.Ф. Ринок сільськогосподарської продукції: методологічні та методичні основи формування і функціонування : [монографія] / Н.Ф. Павленчик. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – 392 с.
11. Энгельс Ф. Походження сім'ї, приватної власності і держави (У зв'язку з дослідженнями Льюїса Г. Морган) / Ф. Энгельс. – К. : Політвидав України, 1981. – 186 с.
12. Каутський К. Економічне вчення Карла Маркса / К. Каутський. – К. : Держполітвидав УРСР, 1957. – 216 с.
13. Buch und Buchhandel in Zahlen 2016 (für 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.buchmesse.de/images/fbm/dokumente-ua-pdfs/2016/buchmarkt_deutschland_2016_dt.pdf_58507.pdf.

УДК 631.172

Технічне оснащення як пріоритетний напрям інвестування аграрного виробництва

Грицаєнко Г.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Таврійського державного агротехнологічного університету

Грицаєнко І.М.

старший викладач кафедри технічного сервісу в АПК
Таврійського державного агротехнологічного університету

У статті досліджено сучасний стан та інвестиції в забезпечення аграрного виробництва основними видами сільськогосподарської техніки. Проаналізовано наявність та навантаження на зернозбиральні комбайни та трактори всіх марок у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення. Розглянуто питання оновлення техніки. Для обґрунтування найбільш ефективних зовнішніх джерел фінансування інвестицій у технічне забезпечення сільського господарства проведено порівняльний аналіз умов фінансового лізингу та банківського кредитування.

Ключові слова: технічне забезпечення, фінансування інвестицій, фінансовий лізинг, банківське кредитування, трактори всіх марок, зернозбиральні комбайни.

Грицаенко Г.И., Грицаенко И.М. ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье исследованы современное состояние и инвестиции в обеспечение аграрного производства основными видами сельскохозяйственной техники. Проанализированы наличие и нагрузка на зерноуборочные комбайны и трактора всех марок в сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения. Рассмотрен вопрос обновления техники. Для обоснования наиболее эффективных внешних источников финансирования инвестиций в техническое обеспечение сельского хозяйства проведен сравнительный анализ условий финансового лизинга и банковского кредитования.

Ключевые слова: техническое обеспечение, финансирование инвестиций, финансовый лизинг, банковское кредитование, трактора всех марок, зерноуборочные комбайны.

Gritsaenko G.I., Gritsaenko I.M. TECHNICAL EQUIPMENT AS A PRIORITY INVESTMENT AGRICULTURAL PRODUCTION

The article examines the current state of, and investment in agricultural production to ensure the main types of agricultural machinery. In the agricultural enterprises and farms of the population are analyzed and the presence of the load on combine harvesters and tractors of all brands. The issues update technology. In order to justify the most effective external financing of investment in support of agriculture, a comparative analysis of financial leasing conditions and bank lending.

Keywords: logistics, investment financing, financial leasing, bank credit, tractors of all brands combine harvesters.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Подолання кризових явищ у сільському господарстві, розвиток ринкових відносин, забезпечення продовольчої безпеки країни неможливі без відповідного розвитку матеріально-технічної бази та ефективних інвестицій у технічне оснащення аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання технічного оснащення аграрного виробництва висвітлюються в наукових працях таких учених, як: Я.К. Білоусько [1; 9], О.В. Вишневецька [1], А.С. Даниленко [2], О.В. Захарчук [3; 4], А.М. Карпенко [2], В.М. Петров [5], В.Є. Скоцик [6–8], Д.Ю. Соло-

вей [9] та багатьох інших. Проте складність та багатогранність означених проблем вимагають подальшого системного дослідження, чим зумовлюються актуальність та мета обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження стану забезпечення технікою аграрних товаровиробників, а також визначення ефективних способів його інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед факторів інтенсифікації сільськогосподарського виробництва пріоритетним напрямом є механізація. За даними Всесвітнього банку [10], за показником забез-

печеності сільськогосподарською технікою, тракторами в розрахунку на 100 кв. км орних земель Україна суттєво відстає від розвинутих європейських країн (табл. 1).

Так, серед розглянутих країн Європи в 2000 р. (найбільш повні дані для аналізу) Україна разом із Болгарією з показником 98 одиниць посідали 28–29-е місця, випередив лише Російську Федерацію (60 одиниць) і Хорватію (27 одиниць). Водночас до трійки лідерів увійшли Словенія, Швейцарія й Італія з показниками відповідно 6 600, 2 654 та 1 938 одиниць, що перевищує середньоукраїнський показник відповідно в 67, 27 та 20 разів. За 2000–2008 рр. у Болгарії кількість сільськогосподарської техніки та тракторів на

100 кв. км орних земель зросла на 75,5%, до 172 одиниць, але в Україні за той же період цей показник збільшився лише на 5,1%.

За даними Державної служби статистики України, динаміка кількості наявних тракторів та зернозбиральних комбайнів в аграрних підприємствах України має негативну тенденцію (табл. 2).

Так, за 2000–2015 рр. кількість тракторів усіх марок (без тракторів, на яких змонтовано машини) у цілому по Україні скоротилася майже на п'яту частину і становила в 2015 р. 309,7 тис. одиниць, зернозбиральних комбайнів – на 16,4%, до 56,3 тис. одиниць. Аналіз лінії тренду дав змогу зробити висновок про те, що за досліджуваний період кількість трак-

Таблиця 1

Динаміка забезпеченості європейських країн сільськогосподарською технікою, тракторами в розрахунку на 100 кв. км орних земель, одиниць

| Назва країни | 2000 | 2001 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Словенія | 6600 | 6252 | 5895 | .. | .. | .. | .. |
| Швейцарія | 2654 | 2646 | 2618 | 2617 | 2610 | .. | .. |
| Італія | 1938 | 2034 | .. | .. | .. | .. | .. |
| Нідерланди | 1632 | 1630 | 1302 | .. | .. | .. | .. |
| Норвегія | 1525 | 1519 | 1539 | .. | .. | .. | .. |
| Ірландія | 1481 | 1355 | 1476 | .. | .. | .. | .. |
| Бельгія | 1117 | 1136 | 1127 | .. | .. | .. | .. |
| Португалія | 1041 | 1070 | 1380 | .. | .. | .. | .. |
| Польща | 934 | 963 | 1184 | 1209 | 1243 | 1246 | 1258 |
| Греція | 926 | 936 | 1262 | 1005 | .. | .. | .. |
| Німеччина | 838 | .. | .. | .. | .. | .. | .. |
| Фінляндія | 781 | 782 | 784 | .. | .. | .. | .. |
| Ісландія | 699 | 699 | 847 | 864 | 912 | 922 | 922 |
| Франція | 685 | 685 | 635 | .. | .. | .. | .. |
| Іспанія | 671 | 709 | 760 | 786 | 807 | 825 | 831 |
| Швеція | 610 | 609 | 592 | .. | .. | .. | .. |
| Естонія | 601 | 775 | 546 | 605 | .. | .. | .. |
| Латвія | 575 | 581 | 514 | 480 | 501 | .. | .. |
| Данія | 540 | 529 | 486 | .. | .. | .. | .. |
| Литва | 354 | 627 | 578 | 603 | 626 | 632 | .. |
| Чеська Республіка | 298 | 293 | 271 | 267 | 262 | .. | .. |
| Угорщина | 246 | 249 | 262 | .. | .. | .. | .. |
| Молдова | 229 | 222 | 214 | 210 | 203 | 198 | .. |
| Румунія | 171 | 175 | 193 | 195 | 201 | 200 | 201 |
| Словаччина | 154 | 160 | 157 | 165 | 154 | 155 | .. |
| Албанія | 140 | 132 | 151 | 135 | 127 | 122 | .. |
| Білорусь | 119 | 116 | 97 | 95 | 91 | 90 | 87 |
| Болгарія | 98 | 94 | 114 | 132 | 150 | 172 | .. |
| Україна | 98 | 127 | 109 | 106 | 104 | 103 | 103 |
| Російська Федерація | 60 | 56 | 39 | 36 | 33 | 30 | 27 |
| Хорватія | 27 | 28 | .. | .. | .. | .. | .. |

Джерело: складено за даними [10]

торів щорічно зменшувалася в середньому на 3,8 тис. одиниць, зернозбиральних комбайнів – на 1,0 тис. одиниць.

У забезпеченості технікою сільськогосподарських підприємств та господарств населення в 2000–2015 рр. спостерігалися протилежні тенденції. Так, за період, що досліджується, загальна кількість наявних тракторів усіх марок (без тракторів, на яких змонтовано машини) у сільськогосподарських підприємствах України скоротилася на 54,6% (щорічне скорочення в середньому на 10,5 тис. одиниць), водночас у господарствах населення, навпаки, збільшилася на 80,1% (щорічне збільшення в середньому на 6,7 тис. одиниць). Відповідно наявна кількість зернозбиральних комбайнів у сільськогосподарських підприємствах України за період, що досліджується, зменшилася на 42,5% (щорічне скорочення в середньому на 2,3 тис. оди-

ниць), у господарствах населення, навпаки, збільшилася у 8,8 рази (щорічне збільшення в середньому на 1,3 тис. одиниць).

Недостатня забезпеченість аграрного виробництва сільськогосподарською технікою призводить до того, що навантаження на неї в Україні (табл. 3) в рази перевищує відповідні показники розвинених країн, що заважає виконанню необхідних технологічних операцій у встановлені строки і призводить до значних утрат урожаю.

Так, площа ріллі в розрахунку на один трактор у цілому по Україні з 82 га в 2000 р. збільшилася майже на третину і становила в 2015 р. 105 га (для порівняння: у США – 28 га, у Франції – 14 га на трактор [8]). У сільськогосподарських підприємствах цей показник з 69 га збільшився до 152 га, або в 2,2 рази, водночас у господарствах населення зі 104 га він скоротився до 64 га, або на 38,6%. Площа

Таблиця 2

Забезпеченість тракторами та зернозбиральними комбайнами сільськогосподарських підприємств та господарств населення України в 2000–2015 рр., одиниць

| Роки | Трактори всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини), усього | у тому числі в | | Зернозбиральні комбайни, усього | у тому числі в | |
|---|---|-------------------------------------|--------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------|
| | | сільськогосподарських підприємствах | господарствах населення | | сільськогосподарських підприємствах | господарствах населення |
| 2000 | 382628 | 281650 | 100978 | 67366 | 65240 | 2126 |
| 2005 | 331457 | 196080 | 135377 | 59937 | 47150 | 12787 |
| 2006 | 325505 | 182552 | 142953 | 59174 | 44252 | 14922 |
| 2007 | 320034 | 169953 | 150081 | 57503 | 41032 | 16471 |
| 2008 | 319872 | 161800 | 158072 | 57435 | 39091 | 18344 |
| 2009 | 318788 | 153791 | 164997 | 56580 | 36783 | 19797 |
| 2010 | 310248 | 137757 | 172491 | 53531 | 32750 | 20781 |
| 2011 | 313480 | 134554 | 178926 | 54074 | 32062 | 22012 |
| 2012 | 322209 | 137958 | 184251 | 54651 | 31997 | 22654 |
| 2013 | 315261 | 129341 | 185920 | 52065 | 29364 | 22701 |
| 2014 | 309111 | 120638 | 188473 | 50019 | 27196 | 22823 |
| 2015 | 309716 | 127852 | 181864 | 56328 | 37537 | 18791 |
| 2015 у % до 2000 | 80,9 | 45,4 | 180,1 | 83,6 | 57,5 | у 8,8 рази |
| Рівняння лінії тренду | $y = -3817,1x + 348004$ | $y = -10493x + 229365$ | $y = 6675,8x + 118639$ | $y = -1006,4x + 63097$ | $y = -2303,6x + 53678$ | $y = 1297,2x + 9419$ |
| Коефіцієнти кореляції (R), детермінації (D) | R = 0,6919 D = 0,4787 | R = 0,8482 D = 0,7194 | R = 0,9205 D = 0,8474 | R = 0,8138 D = 0,6623 | R = 0,8084 D = 0,6535 | R = 0,79 D = 0,6241 |

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

зернових та зернобобових культур у розрахунку на один комбайн за 2000–2015 рр. у цілому по Україні з 203 га збільшилася до 262 га, або на 29,2% (для порівняння: у США, Франції та Німеччині навантаження на комбайн становить близько 55 га [8]). При цьому в сільськогосподарських підприємствах цей показник зі 184 га збільшився на 55,6% і становив 286 га, у господарствах населення – зі 786 га зменшився на 72,8% і становив 214 га.

Аналіз тенденцій зміни навантаження на сільськогосподарську техніку свідчить про те, що за 2000–2015 рр. площа ріллі в розрахунку на один трактор у середньому по Україні зростала щорічно на 1,2 га. При цьому в сільськогосподарських підприємствах цей показник збільшувався щорічно на 6,8 га, тоді як в господарствах населення, навпаки, зменшувався на 2,8 га. Площа зернових та зернобобових культур в розрахунку на один зерноз-

биральний комбайн у середньому по Україні за 2000–2015 рр. щорічно збільшувалася на 5,6 га, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 13,9 га. Збільшення кількості комбайнів у господарствах населення призвело до щорічного зменшення навантаження на них у середньому на 26,6 га.

Аналіз динаміки руху сільськогосподарської техніки свідчить про наявність негативної тенденції перевищення кількості тієї, яка вибула протягом року, до тієї, яка надійшла (рис. 1).

Так, у 2008–2010 рр. кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів, яка вибула протягом року, у півтора-два рази перевищувала ту, яка надійшла. Найнижчим за 2008–2015 рр. це співвідношення було в 2011–2012 рр. (104,1% та 81,5% по тракторах, 93,1% та 103,3% по зернозбиральних комбайнах відповідно).

Таблиця 3

Навантаження на техніку сільськогосподарських підприємств та господарств населення України в 2000–2015 рр., га

| Роки | Площа ріллі в розрахунку на 1 трактор | у тому числі в | | Площа зернових та зернобобових культур у розрахунку на 1 комбайн | у тому числі в | |
|---|---------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--|-------------------------------------|--------------------------|
| | | сільськогосподарських підприємствах | господарствах населення | | сільськогосподарських підприємствах | господарствах населення |
| 2000 | 82 | 69 | 104 | 203 | 184 | 786 |
| 2005 | 98 | 102 | 80 | 250 | 244 | 273 |
| 2006 | 100 | 106 | 80 | 245 | 252 | 225 |
| 2007 | 101 | 114 | 76 | 263 | 285 | 207 |
| 2008 | 102 | 121 | 72 | 272 | 310 | 192 |
| 2009 | 102 | 126 | 70 | 280 | 330 | 186 |
| 2010 | 105 | 140 | 68 | 282 | 344 | 183 |
| 2011 | 104 | 143 | 66 | 291 | 366 | 181 |
| 2012 | 101 | 141 | 63 | 283 | 358 | 177 |
| 2013 | 103 | 148 | 64 | 301 | 394 | 181 |
| 2014 | 105 | 160 | 62 | 296 | 391 | 183 |
| 2015 | 105 | 152 | 64 | 262 | 286 | 214 |
| 2015 у % до 2000 | 127,9 | 221,6 | 61,4 | 129,2 | 155,6 | 27,2 |
| Рівняння лінії тренду | $y = 1,2227x + 92,655$ | $y = 6,8156x + 82,476$ | $y = -2,822x + 90,861$ | $y = 5,6222x + 232,4$ | $y = 13,922x + 221,56$ | $y = -26,586x + 421,77$ |
| Коефіцієнти кореляції (R), детермінації (D) | R = 0,7085 D = 0,502 | R = 0,945 D = 0,893 | R = 0,8525 D = 0,7267 | R = 0,7456 D = 0,5559 | R = 0,7806 D = 0,6094 | R = 0,5593 D = 0,3128 |

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

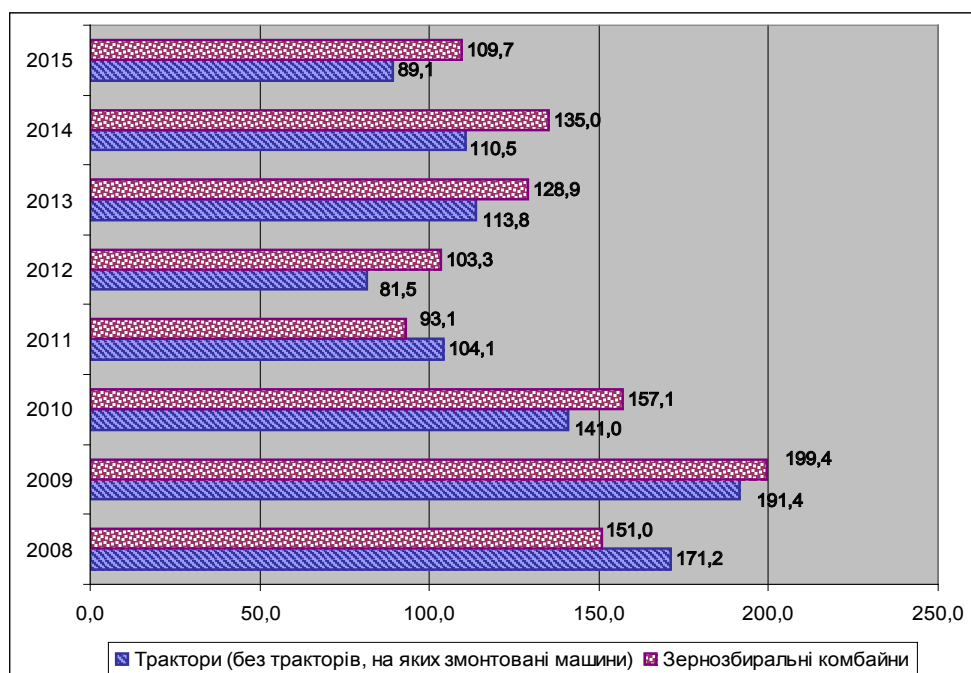


Рис. 1. Динаміка співвідношення кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах, яка протягом року вибула, до тієї, що надійшла, %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 р. [11] передбачала у 2015 р. виробництво конкурентоспроможних тракторів на рівні 9,5 тис. одиниць, комбайнів – 1,5 тис. одиниць. Загальна державна підтримка технічного забезпечення аграр-

ного виробництва повинна була забезпечити фінансування в обсязі 134,23 млрд. грн. Підвищення рівня технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в 2015 р. на 7,6% мало сприяти зменшенню втрат сільськогосподарської продукції в результаті своєчасного та якісного проведення меха-

Таблиця 4

Придбання нових тракторів та зернозбиральних комбайнів сільськогосподарськими підприємствами України в 2010–2015 рр.

| Роки | Трактори всіх видів | | | | Зернозбиральні комбайни | | | |
|------------------|---------------------|------------------------------|--------------|------------------------|-------------------------|------------------------------|--------------|------------------------|
| | кількість, шт. | загальна вартість, млн. грн. | середня ціна | | кількість, шт. | загальна вартість, млн. грн. | середня ціна | |
| | | | грн. за шт. | % до попереднього року | | | грн. за шт. | % до попереднього року |
| 2010 | 2931 | 998,0 | 340508,6 | 113,5 | 767 | 841,3 | 1096820,1 | 106,4 |
| 2011 | 2983 | 1352,4 | 453374 | 133,1 | 804 | 1140,3 | 1418244 | 129,3 |
| 2012 | 3010 | 1471,9 | 488997 | 107,8 | 541 | 802,3 | 1482984 | 104,6 |
| 2013 | 2788 | 1512,7 | 542566 | 111 | 524 | 806,2 | 1538600 | 103,8 |
| 2014 | 1822 | 1305,5 | 716533 | 132 | 336 | 673,6 | 2004757 | 130,4 |
| 2015 | 2095 | 2627,4 | 1254125 | 175 | 479 | 1573,7 | 3285475 | 163,9 |
| 2015 у % до 2010 | 71,5 | 263,3 | 368,3 | x | 62,5 | 187,1 | 299,5 | x |

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

нізованих робіт на 30%. На жаль, починаючи з 2012 р. фінансування даної програми не здійснювалося. За розрахунками парк тракторів сьогодні становить 45% від потреби сільськогосподарства, зернозбиральних комбайнів – 48%, інших видів техніки – від 35% до 60% [7]. Середній показник зносу сільськогосподарської техніки становить 70%, у тому числі тракторів 78%, комбайнів – 71%.

У табл. 4 наведено дані щодо придбання нових тракторів та зернозбиральних комбайнів сільськогосподарськими підприємствами України в 2010–2015 рр.

За 2010–2015 рр. суттєво зменшилася кількість придбаних сільськогосподарськими підприємствами нових тракторів та зернозбиральних комбайнів – відповідно на 28,5% та 37,5%. При цьому їх загальна вартість збільшилася відповідно в 2,6 та 1,9 рази внаслідок росту цін: середньорічний темп приросту середніх цін на трактори всіх видів за 2009–2015 рр. становив 26,9%, зернозбиральних комбайнів – 21,3%.

За даними Міністерства аграрної політики України, мінімальне науково обґрунтоване щорічне оновлення машинно-тракторного парку до технологічної потреби в цінах, які склалися на початок 2016 р., становить 35 млрд. грн., у тому числі близько 40 тис. тракторів (15 млрд. грн.)

та майже 7 тис. зернозбиральних комбайнів (10,5 млрд. грн.) [12]. Підтримуємо думку О.В. Захарчука, який вважає однією з причин незадовільних темпів відтворення основних засобів аграрного виробництва недосконалість амортизаційної системи, яка не відповідає виробничим витратам основного капіталу, а також використовує кошти амортизаційного фонду не за призначенням [3, с. 78]. Окрім того, вважаємо, що погіршення загального стану матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств напряму пов'язано з недостатністю власних коштів, що зумовлює актуальність пошуку найбільш ефективних зовнішніх джерел фінансування. Серед найбільш розповсюджених можна виділити фінансовий лізинг та банківське кредитування.

Порівняльний аналіз умов фінансування, які надаються «Украгролізингом» та «Укрексімбанком» для придбання сільськогосподарської техніки, свідчить про те, що фінансовий лізинг є більш привабливим, ніж банківське кредитування. Так, НАК «Украгролізинг» надає можливість вибору строку кредитування (три, п'ять і сім років), варіантів погашення заборгованості (виплати щомісячно, один раз на три або шість місяців), розміру авансового платежу (10% або 15%). В «Укрексімбанку» на купівлю нової сільськогосподарської тех-

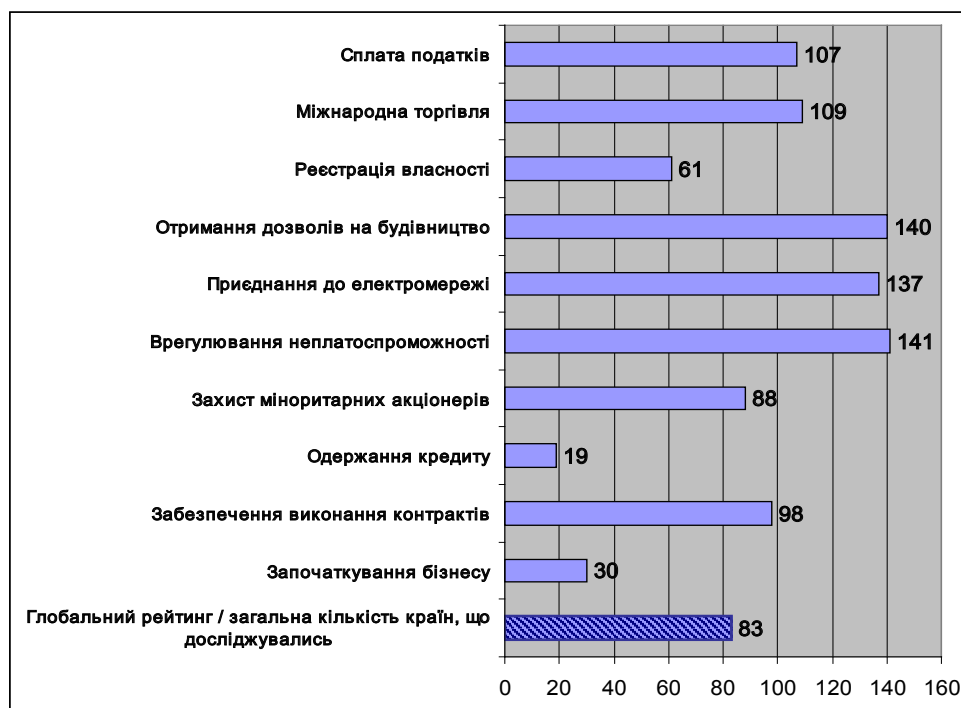


Рис. 2. Складники рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу України в 2016 р.

Джерело: складено автором на основі даних [10]

ніки передбачені строки кредитування до п'яти років, щомісячне або щоквартальне погашення боргу, розмір авансового платежу від 15%. Подорожчання кредитної послуги в НАК «Укragролізинг» залежно від обраного розміру авансового платежу становить відповідно 23,5% та 24,3%. Водночас подорожчання кредитної послуги «Укресімбанку» становить 52,6%, що більш ніж удвічі більше.

В умовах дефіциту власних фінансових ресурсів особливу увагу необхідно приділити можливостям іноземного інвестування. На жаль, у рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу, який характеризує інвестиційну привабливість, Україна в 2016 р. посіла лише 83-є місце серед 189 країн світу. Серед складників рейтингу (рис. 2) найбільш проблемними є врегулювання неплатоспроможності, отримання дозволів на будівництво та приєднання до електромережі: Україна за цими критеріями в 2016 р. посідала відповідно 141-е, 140-е та 137-е місце.

Найвищі місця в рейтингу 2016 р. Україна посідала за критеріями «Одержання кредиту» та «Започаткування бізнесу» – відповідно 19-е та 30-е місце. Для покращення ситуації, що склалася, життєво необхідні реальна

боротьба з корупцією, судова реформа для захисту прав інвесторів у судах, валютне регулювання та реформа банківського сектору, ефективна та повномасштабна податкова реформа. Реалізація поставлених завдань сприятиме не тільки полегшенню умов ведення бізнесу, але й покращенню інвестиційного клімату в Україні у цілому.

Висновки з цього дослідження. Сталий розвиток вітчизняного аграрного виробництва потребує нарощування обсягів інвестицій у технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Проте його рівень тривалий час має стійку тенденцію до зниження внаслідок багатьох причин, однією з яких є відсутність достатніх власних коштів для оновлення машино-тракторного парку. Як ефективно зовнішнє джерело фінансування інвестицій у технічне забезпечення сільського господарства пропонуємо більш широко використовувати фінансовий лізинг.

Перспективою подальших досліджень цього питання є визначення напрямів інституційних перетворень, які сприятимуть покращенню інвестиційної привабливості та технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вишневецька О.В. Технічне переоснащення аграрної галузі в контексті ефективності лізингових систем / О.В. Вишневецька, Я.К. Білоусько // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1(1). – С. 53–57.
2. Даниленко А.С. Проблеми матеріально-технічного забезпечення виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / А.С. Даниленко, А.М. Карпенко // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 1. – С. 71–76.
3. Захарчук О.В. Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств України та їх модернізація / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 72–79.
4. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 92–99.
5. Петров В.М. Виробнича та ринкова політика провідних світових виробників сільськогосподарської техніки / В.М. Петров // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 63–70.
6. Скоцик В.Є. Концептуальні засади розвитку ринку сільськогосподарської техніки в Україні / В.Є. Скоцик // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 2. – С. 114–118.
7. Скоцик В.Є. Проблеми відтворення технічних засобів, як основи інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції / В.Є. Скоцик // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 229–233.
8. Скоцик В.Є. Технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників: сучасний стан та проблеми вирішення / В.Є. Скоцик // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 10. – С. 56–60.
9. Соловей Д.Ю. Аналіз кон'юнктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні / Д.Ю. Соловей, Я.К. Білоусько // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 40–44.
10. Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>.
11. Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 травня 2007 р. № 785 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/785-2007-%D0%BF>.
12. Офіційний веб-портал Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>.

Формування системи стратегічних інвестиційних пріоритетів сталого розвитку аграрної сфери Закарпатської області

Дем'ян Я.Ю.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

У статті досліджено особливості формування стратегічних інвестиційних пріоритетів сталого розвитку аграрної сфери Закарпатської області. Визначено вимоги до системи стратегічних пріоритетів інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери. Окреслено необхідність функціонування раціонального і багатокладного агропромислового виробництва, забезпечення якісного довкілля для проживання та ведення виробничо-господарської діяльності в сільській місцевості.

Ключові слова: сталий розвиток, інвестиції, аграрна сфера.

Дем'ян Я.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследованы особенности формирования стратегических инвестиционных приоритетов устойчивого развития аграрной сферы Закарпатской области. Определены требования к системе стратегических приоритетов инвестиционного обеспечения устойчивого развития аграрной сферы. Определена необходимость функционирования рационального и многоукладного агропромышленного производства, обеспечение качественной окружающей среды для проживания и ведения производственно-хозяйственной деятельности в сельской местности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инвестиции, аграрная сфера.

Demyan Ya. Yu. FORMATION OF STRATEGIC INVESTMENT PRIORITIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SPHERE OF TRANSCARPATHIAN REGION

In the article the features of formation of strategic investment priorities of sustainable development of agrarian sphere of Transcarpathian region. The requirements to the system of strategic investment priorities for sustainable development of the agricultural sector. Outlined the need for efficient and versatile operation of agricultural production, ensure quality environment for living and doing production and economic activity in rural areas.

Keywords: sustainable development, investment, agriculture.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сталый розвиток аграрної сфери є одним із ключових пріоритетів в економічній політиці держави, адже аграрна сфера залишається важливим сегментом національного господарства, відіграє важливу роль в євроінтеграційних процесах, забезпечує вихід України на світові ринки.

При цьому належне інвестиційне забезпечення відіграє роль ключового чинника у забезпеченні сталості соціально-економічного розвитку. Для обґрунтування підходів щодо забезпечення сталого розвитку аграрної сфери необхідно вдосконалити систему стратегічних інвестиційних пріоритетів вкладення коштів, ключовою метою яких є поліпшення умов та якості життя сільського мешканця.

Обґрунтування підходів до забезпечення сталого розвитку аграрної сфери Закарпаття

передусім вимагає вдосконалення системи стратегічних пріоритетів вкладення коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним та практичним аспектам формування ефективного інвестиційного розвитку та забезпечення аграрної сфери присвячено дослідження таких учених, як В. Андрійчук, Є. Бойко, М. Дем'яненко, В. Геєць, І. Іртищева, С. Кваша, М. Кісіль, Ю. Лупенко, М. Малік, В. Месель-Веселяк, І. Родіонова, П. Саблук та ін. Здобутки цих учених мають велике наукове і практичне значення. Разом із тим, незважаючи на наявність значного теоретичного надбання, існує чимало невирішених питань науково-методичного характеру, що зумовлює необхідність подальшого системного дослідження проблем формування системи стратегічних інвестиційних пріоритетів розвитку аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення основних напрямів залучення інвестицій в аграрну сферу має вагоме значення. Проте нині доволі багато сегментів і напрямів на селі та в аграрному бізнесі потребують залучення коштів, тому необхідно визначити ті з них, які мають першочергове значення та стануть стратегічними інвестиційними пріоритетами.

Під егідою Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства та Державного фонду регіонального розвитку була розроблена Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 р. [1], в якій, зокрема, визначено, що основною метою стратегічного розвитку Закарпаття має стати забезпечення високої якості та рівня життя нинішнього і майбутнього поколінь закарпатців. Реалізація пріоритетів стратегії дасть змогу досягнути основних стратегічних цілей. До основних із них належить розвиток людського капіталу, забезпечення конкурентоспроможності та інноваційності економіки, вирівнювання територіальної асиметрії всередині регіону, поліпшення екології (рис. 1).

При цьому Стратегією розвитку Закарпатської області на період до 2020 р. передбачено розвиток людського та соціального капіталу на основі підвищення якості освіти в регіоні, оптимізації мережі та модернізації матеріально-технічної бази й умов навчання в закладах освіти, формування єдиного регіонального інформаційного освітнього простору, випереджаючої адаптації регіональної

вищої освіти до потреб ринку праці, забезпечення рівного доступу та підвищення якості медичних послуг, формування системи просвітництва здорового способу життя, профілактики й оздоровлення, розвитку регіональної інфраструктури для занять фізкультурою і спортом та оздоровленням, покращення доступу до культурного розвитку і збагачення, сприяння консолідації та духовної єдності української нації, у тому числі через розвиток культур національних меншин, підтримки національно-культурних товариств із розвитку етнокультурних надбань та задоволення потреб національних спільнот, забезпечення доступу національних меншин до формування і реалізації регіональної політики у сфері задоволення освітніх та інформаційних потреб, сприяння розбудові інституцій громадянського суспільства, їх мереж і забезпечення ефективної взаємодії з регіональною і місцевою владою, розвитку і зміцнення соціальної інтеграції громад, охоплення сімейними формами виховання дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування. Ці напрями стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку Закарпаття передбачено реалізовувати, зокрема, й у сільській місцевості [1].

Важлива роль Стратегією відводиться формуванню конкурентоспроможної та інноваційної економіки. Задля цього передбачено будівництво, реконструкцію і ремонт внутрішніх доріг автомобільного сполучення і мостів, розвиток мереж та інфраструктури залізниць для вантажних, пасажирських перевезень і

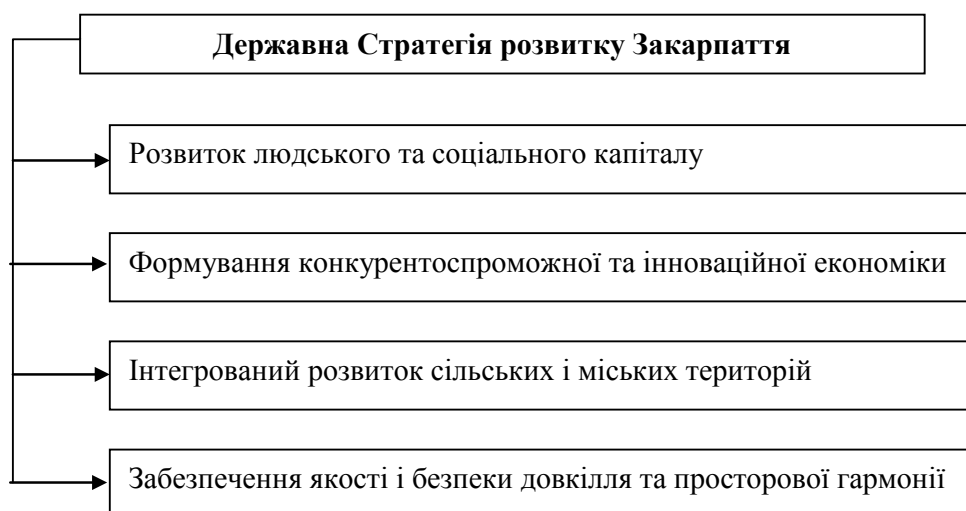


Рис. 1. Інвестиційні пріоритети розвитку Закарпаття відповідно до державної Стратегії розвитку

Джерело: узагальнено автором за даними [1]

туризму, підтримку інфраструктурного розвитку інноваційної економіки, формування транспортно-логістичної прикордонної інфраструктури, будівництво доступного житла, будівництво нових та реконструкцію діючих об'єктів водопровідно-каналізаційного господарства, модернізацію Ужгородського аеропорту, влаштування 5-го транспортного коридору на території Закарпатської області. Підтримка інноваційної діяльності підприємств у регіоні передбачена шляхом формування інституцій регіонального розвитку зі спрямуванням на інноваційне підприємництво, забезпечення ефективної співпраці учасників і організацій у ланцюжку «освіта – наука – інновації – підприємництво», сприяння створенню енергосервісних компаній та підтримка їх діяльності у регіоні, створення і впровадження регіональної системи моніторингу й управління енергоспоживанням, визначення найбільш перспективних джерел та об'єктів генерації відновлюваної енергетики в регіоні, розвитку відновлюваних джерел енергії та поступове заміщення традиційної енергетики на альтернативну та відновлювану [1].

З огляду на особливе географічне розміщення Закарпаття, наявність рекреаційних ресурсів, вагому етнокультурну та історичну спадщину, стійкі зв'язки із сусідніми державами тощо, особливе значення має сприяння розвитку туризму, що стало важливим аспектом Стратегії [1]. Так, передбачено підтримку сільського та екологічного туризму, покращення його супроводу і безпеки, сприяння розвитку туристичного маркетингу. Поряд із тим значна увага приділена вдосконаленню системи технологій, процедур та інструментів управління регіональним розвитком, покращенню системи навчання та підвищення кваліфікації посадовців із питань регіонального розвитку, стимулювання залучення інвестицій та ділової активності, створення системи маркетингу, у тому числі промоції і бізнесового брендингу Закарпаття.

Принципово новим є підхід Стратегії розвитку Закарпаття щодо забезпечення якості та безпеки довкілля та просторової гармонії шляхом збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, відтворення природних комплексів, земельних та водних ресурсів, формування регіональної екологічної мережі, раціонального використання рекреаційних ресурсів територій та об'єктів природно-заповідного фонду для стимулювання економічної активності, інтегрування еколо-

гічного складника у просторіві (генеральні) плани розвитку адміністративно-територіальних утворень, збільшення площі територій та об'єктів природно-заповідного фонду, розроблення та реалізації цільової регіональної програми ренатуралізації екологічно забруднених територій і об'єктів, удосконалення транспортних схем у містах і селищах регіону та забезпечення заходів із мінімізації впливу автомобільних викидів на людину і довкілля, створення системи випереджаючого екологічного моніторингу якості води, ґрунтових вод, ґрунтів, повітря і рівня ґрунтових вод, забезпечення впровадження системи європейських підходів до використання й оновлення лісових і мисливських ресурсів регіону, а також екологічних принципів у збереженні і використанні водних ресурсів регіону, у тому числі запасів чистої питної та мінеральної води, розвитку та вдосконалення системи протипаводкового захисту територій та екологічної ренатуралізація територій селища Солотвино та солерудника [1].

Цілком підтримуючи ключові напрями Стратегії розвитку Закарпатської області на період до 2020 р., вважаємо за доцільне [2] конкретизувати й удосконалити систему стратегічних пріоритетів інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери. З огляду на вищевикладене, система стратегічних пріоритетів інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери має відповідати таким вимогам:

- по-перше, визначені пріоритети мають носити системний характер та спрямовуватися на розвиток аграрної сфери як цілісної системи, в якій кожен сегмент відіграє свою важливу роль, тому не можна допускати нехтування окремими із визначених пріоритетів або приділяти недостатньої уваги їх реалізації;

- по-друге, пріоритетні напрями інвестиційної діяльності не повинні суперечити один одному та носити взаємовиключний характер, адже у протилежному випадку їх здійснення унеможливиться, а взаємовідносини господарюючих суб'єктів – учасників інвестиційної діяльності ускладняться;

- по-третє, необхідно забезпечити узгодженість грошових потоків усередині аграрної сфери, враховувати строки притоку і відтоку коштів, забезпечувати планомірність витрачання ресурсів;

- по-четверте, система стратегічних інвестиційних пріоритетів має спрямовуватися на досягнення компліментарності інвестиційних

заходів та сприяти досягненню синергетичного ефекту, що в кінцевому підсумку допоможе збільшити ефективність витрачання інвестицій;

- по-п'яте, реалізація інвестиційних заходів має орієнтуватися на органічне поєднання сталого розвитку аграрної сфери з розвитком інших сегментів економіки держави, сфер національного господарства, а також соціуму в цілому та людського капіталу зокрема;

- по-шосте, інвестиційні заходи, їх масштаби, терміни реалізації, проектна потреба тощо мають узгоджуватися з наявними обсягами та якістю інвестиційних ресурсів;

- по-сьоме, реалізація інвестиційних пріоритетів має забезпечувати ефективність витрачання інвестиційних ресурсів і досягнення економічних, соціальних та екологічних ефектів у розвитку аграрної сфери.

Для реалізації стратегічних інвестиційних пріоритетів необхідно створити позитивний інвестиційний імідж Закарпаття, всіляко сприяти зростанню довіри інвесторів до органів виконавчої влади, нагляду і контролю, партнерів тощо. Провідна роль тут має відводитися боротьбі з корупцією, налагодженню державно-приватного партнерства, закріпленню курсу реформ у всіх сферах життя держави і громадянського суспільства, а також закріпленню обраних векторів курсу соціально-економічного розвитку, європейської інтеграції, посилення соціально-політичної та економічної незалежності нашої держави.

Потрібно забезпечити відродження інвестиційних процесів за рахунок усіх можливих джерел та забезпечити для області провідні позиції в національних рейтингах за осно-

вними інвестиційними показниками серед усіх інших регіонів України, а також з-поміж суміжних країн ЄС, адже географічне положення Закарпаття, його природно-кліматичні і ландшафтні особливості, демографічна структура, наявність значних ресурсів тощо сукупно створюють унікальні умови розвитку, які необхідно реалізувати в повному обсязі.

Необхідно вдосконалити законодавче забезпечення інвестиційної діяльності, спрямувати його вплив на стимулювання притоку інвестицій. Особливу увагу слід приділяти стабілізації нормативно-правових, фінансово-економічних, адміністративно-господарських і будь-яких інших умов господарювання. Необхідно нарешті досягнути задекларованого ще на початку 1990-х років принципу щодо гарантування і захисту прав інвесторів та всіх учасників інвестиційної діяльності.

Висновки з цього дослідження. Дослідженнями встановлено [4; 5], що ключовою метою реалізації системи інвестиційних пріоритетів сталого розвитку аграрної сфери є поліпшення умов та якості життя сільського мешканця. Основою для цього має стати формування підґрунтя для функціонування та розвитку раціонального, конкурентоспроможного, багатогалузевого і багатокладного агропромислового виробництва, забезпечення якісного довкілля для проживання та ведення виробничо-господарської діяльності в сільській місцевості.

Реалізація визначеної системи інвестиційних пріоритетів потребує розроблення та впровадження механізму інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 р. / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf.
2. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 65367 від 17.05.2016 р. Літературно-письмовий твір наукового характеру «Формування інвестиційної політики аграрного сектору України та Закарпаття в умовах ризику» / А.В. Балян, Я.Ю. Дем'ян.
3. Балян А.В. Інвестиційна діяльність аграрного сектору України в умовах розвитку прикордонного співробітництва з країнами ЄС : [монографія] / А.В. Балян, Г.В. Спаський. – К. : Аграр. наука, 2016. – 152 с.
4. Спаський Г.В. Активізація інвестиційного процесу України / Г.В. Спаський, Я.Ю. Дем'ян // Проблеми агропромислового комплексу Карпат : міжвід. темат. наук. зб. – Велика Бакта : ЗДСГДС НААНУ, 2014. – Вип. 23. – С. 9–17.
5. Шекман Н.А. Resource potential of innovative and investment development of enterprises producing cheese in transcarpathia / Н.А. Шекман, Я.Ю. Дем'ян // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – № 2(4). – Ч. 2. – С. 71–75.
6. Іртищева І.О. Раціональне природокористування як елемент сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Економіст. – 2014. – № 2. – С. 34–37.

7. Іртищева І.О. Моніторинг екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К. : ІЕПСР НАН України, 2014. – С. 109–111.

8. Іртищева І.О. Фактори та особливості екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки». – 2015. – № 1. – С. 316–322.

9. Стегней М.І. Стратегічні важелі та орієнтири екологічно сталого розвитку сільських територій / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 316–322.

10. Стегней М.І. Сучасний рівень органічного виробництва в контексті екологічно сталого розвитку сільських територій України / М.І. Стегней // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 49–52.

УДК 330.3

Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника»

Задорожнюк Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком
Одеського національного політехнічного університету

Митрошак Ю.М., Моторнюк І.В.

студентки
Одеського національного політехнічного університету

Статтю присвячено ключовим економічним проблемам, які гальмують розвиток національної економіки. Проаналізовано такі макроекономічні показники, як ВВП, рівень безробіття та індекс інфляції в Україні за період 2009–2016 рр. Запропоновано напрями розвитку економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника», а саме: економічне зростання, бездефіцитний держбюджет, подолання безробіття, стабілізація цін та рівновага платіжного балансу. Щодо кожного напрямку запропоновано низку дій для розвитку національної економіки.

Ключові слова: економіка України, «магічний п'ятикутник», ВВП, безробіття, інфляція.

Zadorozhnyuk N.A., Mitroshak J.N., Motornyuk I.V. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ «МАГИЧЕСКОГО ПЯТИУГОЛЬНИКА»

Статья посвящена ключевым экономическим проблемам, которые тормозят развитие национальной экономики. Проанализированы такие макроэкономические показатели, как ВВП, уровень безработицы и индекс инфляции в Украине за период 2009–2016 гг. Предложены направления развития экономики Украины на основе концепции «магического пятиугольника», а именно: экономический рост, бездефицитный госбюджет, преодоления безработицы, стабилизация цен и равновесие платежного баланса. По каждому направлению предложен ряд действий для развития национальной экономики.

Ключевые слова: экономика Украины, «магический пятиугольник», ВВП, безработица, инфляция.

Zadorozhnyuk N.A., Mitroshak J.N., Motornyuk I.V. DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE BASED ON THE CONCEPT OF "MAGIC PENTAGON"

The article is devoted to the key economic problems that hinder the development of the national economy. Analysis of macroeconomic indicators such as GDP, unemployment and inflation in Ukraine for the period 2009-2016 p. Directions of Ukraine's economic development based on the concept of "magic pentagon", namely: economic growth, deficit-free budget, fighting unemployment, stabilization prices and balance of payments. For each direction proposed a series of actions to achieve the development of the national economy.

Keywords: economy of Ukraine "magic pentagon", GDP, unemployment and inflation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка країни – один із найважливіших складників відображення рівня життєдіяльності, а її розвиток створює сприятливі соціально-економічні умови для життя населення. Економіка України в сучасних реаліях перебуває в дуже складних умовах: проведення АТО, невизначеність в системі політичних процесів, економічна криза та інші фактори сповільнюють її розвиток. У зв'язку із цим виникає необхідність пошуку шляхів вирішення проблем, які гальмують розвиток національної економіки. При цьому можна базуватися на концепції «магічного п'ятикутника», відповідно до якої основними складниками розвитку економіки є: економічне зростання,

повна зайнятість, стабілізація цін, бездефіцитний бюджет і рівновага платіжного балансу [1, с. 8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи економіку країни, вчені приділяли увагу не «магічному п'ятикутнику» у цілому, а тільки окремим його складникам. Наприклад, роботу Ю.В. Сусіденко присвячено інфляційним процесам та їх впливу на економіку України [2]; праця Є. Костик – державному механізму забезпечення макроекономічної стабільності, у тому числі досягненню бездефіцитного держбюджету як важливого складника «магічного п'ятикутника» [3]; дослідження А.В. Янішевської – аналізу зайнятості молоді в Україні [4]. Також слід відзна-

чити наукові праці О.М. Грабчука, О.В. Гука та М.О. Цибуленко, які запропонували напрями стабілізації та розвитку економіки [5; 6]. Усі зазначені дослідження пов'язані між собою. Так, наприклад безробіття веде до зниження рівня життя, тому що незайнята робоча сила свідчить про неповне використання економічного потенціалу суспільства та прямі економічні втрати, що, своєю чергою, приводить до дефіциту бюджету, підвищення інфляції та дисбалансу платіжної системи. Таким чином, усі складники «магічного п'ятикутника» взаємопов'язані, послаблення одного з них веде до погіршення ситуації у цілому.

Аналіз останніх публікацій показав, що сьогодні відсутній комплексний підхід до розвитку України на основі концепції «магічного п'ятикутника», що підтверджує важливість та актуальність даного напрямку дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення напрямів розвитку економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника» та низки дій за кожним із напрямів щодо досягнення розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальною метою держави є досягнення повного задоволення матеріальних і соціокультурних потреб людей, забезпечення всебічного розвитку особистості й суспільства. Для досягнення цієї мети виділяють цілі другого рівня, які прийнято називати «магічним п'ятикутником».

Для досягнення перелічених складників держава у своєму розпорядженні має низку регулятивних механізмів. На жаль, досягти всіх наведених вище цілей неможливо, тому що вони несумісні. Виникає проблема конфлікту цілей, тому що економіка розвивається циклічним чином, тобто зростання супроводжується спадом періодично. Це призводить до зменшення виробництва і безробіття. Неможливість стабільних цін зумовлена інфляцією: навіть незначне її зростання приведе до росту цін. Помірна інфляція та природний рівень безробіття – це найменші норми, які в розвиненій країні можуть бути досягнуті, тому що їх неможливо подолати повністю. Рідко вдається забезпечити бездефіцитний бюджет, а повна зайнятість призводить до зростання цін, але економічне зростання не завжди забезпечує позитивний баланс бюджету.

В умовах кризового стану економіки України досягнення хоча б мінімальної взаємодії між складниками «магічного п'ятикутника» є

першим кроком для виходу з кризи та забезпечення умов, необхідних для економічного зростання.

Саме тому головною метою економіки країни є ефективно співвідношення складників «магічного п'ятикутника» [1, с. 7]. Для уникнення негативної динаміки основних макроекономічних показників та стабілізації економіки України необхідно усунути структурні диспропорції в галузевій структурі економічної системи та вирівнювати розвиток усіх сегментів фінансової системи [5]. Це дасть змогу економіці України створити певний фінансовий потенціал для протистояння можливим кризовим явищам у майбутньому. Для забезпечення фінансової стабільності економіки України та її розвитку необхідно провести оновлення структури економічної систем України. Для визначення напрямів розвитку економіки України доцільно проаналізувати такі макроекономічні показники, як ВВП, індекс інфляції та рівень безробіття.

На рис. 1 зведено значення ВВП України за 2009–2015 рр., аналіз яких дає змогу виявити, що ВВП зростав у 2009–2013 рр. та різко знизився в 2014–2015 рр.

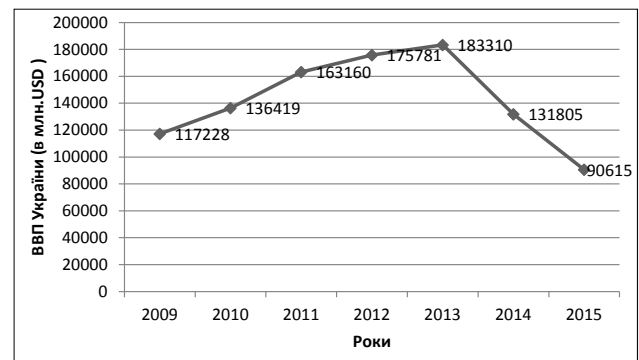


Рис. 1. ВВП України за 2009–2015 рр. [7]

На основі даних [7] можна стверджувати, що зростання ВВП упродовж 2009–2013 рр. було зумовлене роздрібним, невиробничим сектором. Нині важко прогнозувати, скільки часу знадобиться для відновлення економіки України хоча б до докризового рівня 2013 р. За 2014 р. обсяг номінального ВВП країни скоротився більш ніж на 28%, за I квартал 2015 р. обсяг ВВП знизився на 17,2%, а за II квартал – на 14,7% порівняно з показниками за аналогічні періоди попереднього року [7].

Згідно із законом Оукена, існує залежність між темпом росту ВВП і безробіттям. Безробіття має негативний характер та не може бути доцільним ані в економічному, ані в соціальному плані, оскільки його зрос-

тання створює низку проблем: знижується купівельна спроможність населення; скорочується дохідна частина бюджету за рахунок втрати платників податків; збільшується кількість відтоку інтелектуального капіталу за кордон; зростає соціальна напруженість тощо. Безробіття формують такі чинники, як структурні зрушення в економіці, зниження темпів економічного розвитку, співвідношення цін на фактори виробництва, інфляція, недосконале трудове законодавство, низький рівень професійної підготовки та перепідготовки, недостатній рівень програм зайнятості та демографічні процеси. У зв'язку з важливістю зайнятості населення як складника «магічного п'ятикутника» можна дослідити рівень безробіття в Україні (рис. 2).

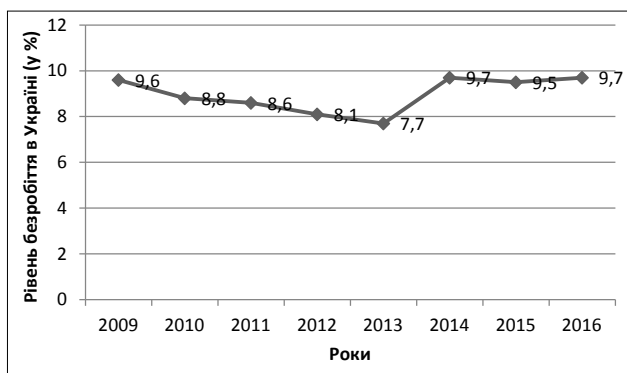


Рис. 2. Рівень безробіття в Україні за 2009–2016 рр. [7]

Аналіз даних рис. 2 свідчить, що кількість безробітного населення в Україні з 2009 по 2013 р. постійно знижувалася, за 2013–2014 рр. – зросла на 270,7 тис. осіб, а за 2014–2016 рр. – знизилася на 0,2% [7]. Також важливо відзначити, що з 2010 по 2013 р. відбувалося зменшення кількості безробітного населення як у віці 15–70 років, так і працездатного населення. Можна припустити, що позитивна тенденція рівня безробіття в Україні не відображає реальну ситуацію на ринку праці, оскільки існує низка проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дають змоги об'єктивно оцінювати реалії безробіття в Україні: статистика не враховує часткову зайнятість (осіб, які втратили надію на працю і не стоять на обліку в службі зайнятості, ті, які примусово знаходяться у відпустках з ініціативи адміністрації, вважаються зайнятими, а також неправдива інформація з боку безробітних). Також слід враховувати кількість працівників, які працюють без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, які задіяні в тіньовій економіці [4].

Ще один складник «магічного п'ятикутника» – стабілізація цін – пов'язаний з інфляційними процесами в країні. Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, яка негативно впливає на всі аспекти життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження суб'єктів господарювання, перешкоджає довгостроковим інвестиціям та економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує втечу національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває можливості фінансування державного бюджету [2]. Дослідження інфляції в Україні за 2009–2015 рр. наведено на рис. 3.

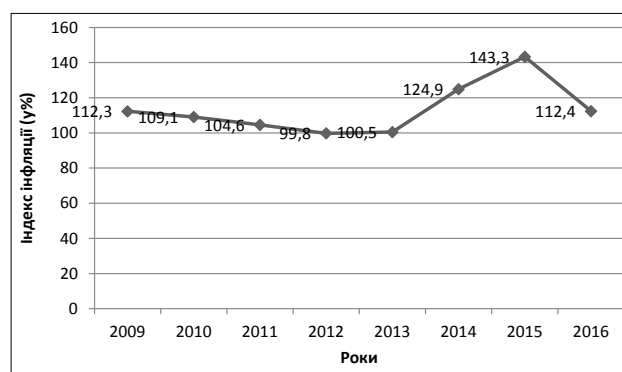


Рис. 3. Індекс інфляції в Україні за 2009–2016 рр. [7]

На основі даних рис. 3 можна стверджувати, що за 2009–2012 рр. інфляція в країні поступово знижувалася, а починаючи з 2012 і до 2015 р. – різко зросла, що зумовлено кризовими явищами в Україні. За 2016 р. індекс інфляції зменшився на 30,9% порівняно з 2015 р., що свідчить про доволі ефективні заходи щодо боротьби з інфляцією.

Останні складники «магічного п'ятикутника» – збалансування бюджету та стабілізація економіки, якими займається фінансова політика. Особливо гострою стає ця проблема за умов економічного спаду. Збалансування державного бюджету залежить як від дискреційних заходів фінансової політики, так і від економічного циклу.

Фінансова політика може вважатися ефективною лише тоді, коли під час падіння виробництва стимулює розвиток національної економіки. Якщо в умовах падіння виробництва держава не вдається до стимулюючих фінансових заходів і не збільшує структурний дефіцит, то така фінансова політика є нее-

фективною, тобто не виконує стабілізаційну функцію [5].

Таким чином, аналіз розглянутих макроекономічних показників показав, що зниження обсягів ВВП і зростання інфляції в Україні викликані незбалансованістю фіскальної системи, високим рівнем безробіття. Ефективний розвиток держави в умовах низь-

кої продуктивності праці та стимулювання попиту знаходяться під впливом інфляції та знецінення національної грошової одиниці. Суперечлива динаміка макроекономічних показників не дає змоги забезпечити оптимальну рівновагу основних ринкових параметрів без здійснення структурних економічних зрушень. Слід зазначити, що ана-

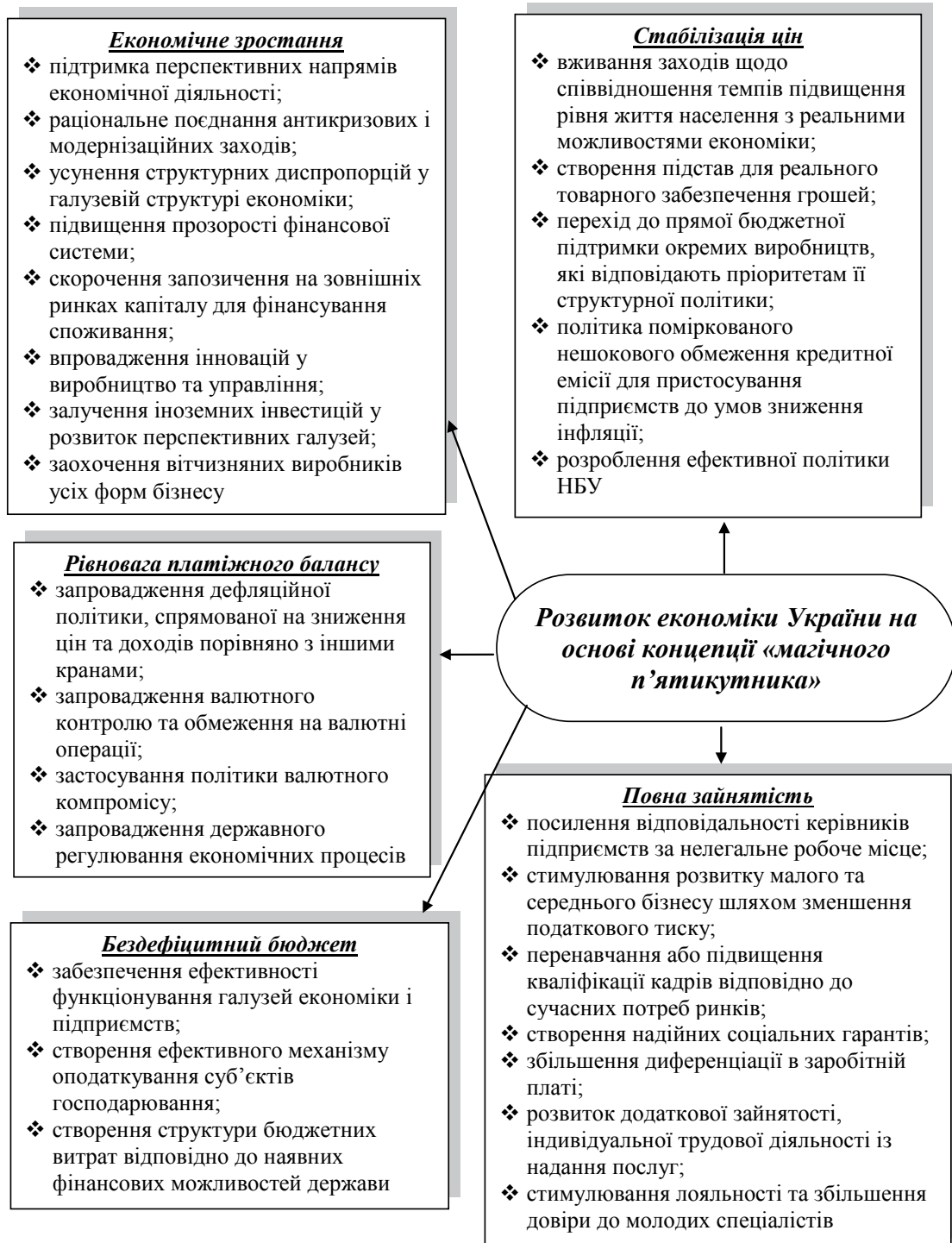


Рис. 4. Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника»

Джерело: розроблено авторами

ліз інфляції та безробіття характеризується своєю неоднозначністю. Зростання цін на тлі збільшення кількості зайнятого населення зумовлене тим, що ринок трудових ресурсів впливає на ціни та сталість фінансової системи не прямо, а опосередковано – через ВВП. У зв'язку із цим для економічного зростання та стабілізації необхідна ефективна грошово-кредитна політика, спрямована на створення конкурентоспроможної економіки, а також на пошук суб'єктами господарювання власних ніш як основи для підвищення попиту економіки на гроші, тобто для розширення товарообороту.

Отже, проаналізувавши стан національної економіки України, авторами запропоновано напрями розвитку національної економіки на основі концепції «магічного п'ятикутника» (рис. 4).

Висновки з цього дослідження. Запропонований авторами розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника» має комплексний підхід та враховує ключові цілі національної економіки. Впровадження запропонованих дій за кожним складником «магічного п'ятикутника» дасть змогу досягти ключових цілей та забезпечити розвиток національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мельникова В.І. Національна економіка : [навч. посіб.] / В.І. Мельникова [та ін.]. – К. : Центр учбової літ-ри, 2011. – 248 с.
2. Сусіденко Ю.В. Вплив інфляційних процесів на економіку України / Ю.В. Сусіденко // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 88–92.
3. Костык Е. Государственный механизм обеспечения макроэкономической стабильности в условиях трансформационных изменений национальной экономики / Е. Костык // Економічний вісник університету. – 2016. – Т. 1. – № 28. – С. 114–125.
4. Янішевська А.В. Аналіз стану ринку праці та зайнятості молоді в Україні / А.В. Янішевська // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3. – С. 147–155.
5. Грабчук О.М. Напрями стабілізації розвитку економіки України / О.М. Грабчук // Агросвіт. – 2012. – № 15. – С. 8–11.
6. Гук О.В., Цибуленко М.О. Перспективи розвитку економіки України / О.В. Гук, М.О. Цибуленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1699/>.
7. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 338.5:656.611.2

Стан та перспективи розвитку експортного потенціалу ринку послуг автомобільного транспорту

Замлинський В.А.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та оподаткування
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Коваль В.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри прикладної економіки
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Котлубай В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»

У статті розкрито проблеми розвитку транспортної інфраструктури та експорту послуг автомобільного транспорту для підвищення транзитного потенціалу як конкурентної переваги країни. Запропоновано напрями підвищення експортного потенціалу системи просування послуг автомобільного транспорту.

Ключові слова: експортний потенціал, автомобільний транспорт, державне регулювання, експорт транспортних послуг, вантажообіг, стратегія.

Zamlinskiy V.A., Koval V.V., Kotlubay V.A. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА УСЛУГ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

В статье раскрыты проблемы развития транспортной инфраструктуры и экспорта услуг автомобильного транспорта для повышения транзитного потенциала как конкурентного преимущества страны. Предложены направления повышения экспортного потенциала системы продвижения услуг автомобильного транспорта.

Ключевые слова: экспортный потенциал, автомобильный транспорт, государственное регулирование, экспорт транспортных услуг, грузооборот, стратегия.

Zamlinskiy V.A., Koval V.V., Kotlubay V.A. THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF THE MARKET OF ROAD TRANSPORT SERVICES

In the article problems of development of transport infrastructure and export of road transport services to increase transit potential of both the competitive advantages of the country. Directions of improving the export potential of the promotion system of road transport services.

Keywords: export potential, road transport, government regulation, the export of transport services, turnover, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформаційні процеси в ринковій економічній системі України зумовили реформування механізму державного регулювання в усіх сферах національного господарства, у тому числі одній із важливих сфер автомобільного транспорту. Заявлені державою заходи з демонополізації та дерегуляції, відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.08.2016 № 615-р [1], у важливих сферах економіки мають сприяти змінам у формах і методах регулювання діяльності на ринку транспортних послуг за умови створення ефективного

конкурентного середовища. Одними з таких заходів є демонополізація та дерегуляція потенційно конкурентних ринків автомобільного транспорту та їх розвиток, забезпечення доступу до них нових учасників. Окрім того, актуальним залишається питання врегулювання питання відповідності законодавчої бази у сфері автомобільного транспорту положенням Хартії якості на виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що сприятиме підвищенню ефективності у сфері перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом, запровадженню ефективного

контролю функціонування ринку автомобільних перевезень і європейських умов допуску до ринку перевезень.

Реалізація зазначених заходів зумовлює необхідність дослідження розвитку транспортної інфраструктури та експорту послуг автомобільного транспорту для підвищення транзитного потенціалу як конкурентної переваги країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичним основам розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг присвячено роботи сучасних економістів та вчених, а саме: Б.В. Буркинського, О.М. Кібік, В.Л. Диканя, В.М. Загорулька, Ю.М. Цветова та ін.

Заходи державної підтримки розвитку ринку автомобільного транспорту досліджувалися в роботах учених: А.М. Туренко, О.П. Алексієв, Ю.О. Абрамова, В.О. Богомолова, О.В. Бажинова, В.П. Волкодав, О.М. Врублевського, П.Ф. Горбачова, В.І. Клименко, В.Г. Солодова, М. Скочука та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак невирішеним залишається завдання обґрунтування державної підтримки експорту послуг у сфері автомобільного транспорту, розвиток якої відповідав би сучасним вимогам розвитку національного господарства на шляху європейської інтеграції України із формування єдиної національної транспортної моделі для ефективного транспортного обслуговування учасників ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення напрямів забезпечення підтримки щодо розвитку експортного потенціалу ринку послуг автомобільного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток автомобільного транспорту як галузі транспорту, що забезпечує задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях пасажирів та вантажів автомобільними транспортними засобами, виступає стратегічним напрямом державної економічної політики України, оскільки в розвинених економіках автомобільний транспорт функціонує в конкурентному середовищі та є привабливим із погляду капітальних інвестицій і має достатньо швидкі темпи окупності вкладень [2]. Проте відсутність єдиної національної транспортної моделі, яка б забезпечувала раціональне використання транспортної інфраструктури, потребує формування державної економічної політики, спрямованої на розвиток мережі суб'єктів ринку транспорт-

них послуг та створенню умов конкуренції на ринку автомобільного транспорту [2].

Одним із важливих видів державної економічної політики є інноваційна політика на ринку транспортних послуг, оскільки автомобільний транспорт виступає однією з найбільш наукомістких галузей транспорту, що передбачає впровадження науково-технічних рішень, спрямованих на зниження негативного впливу автомобільного транспорту щодо безпеки руху та навколишнього середовища, підвищення рівня якості та безпеки перевезень, а також покращення енергоефективності автомобільного транспорту.

Автомобільний транспорт є вагомими складником транспортної системи України щодо перевезень пасажирів і вантажів та впливу на економіку і суспільство. Його частка у перевезенні пасажирів становить 49,4%, вантажів – 60% [2]. У 2016 р. вантажообіг підприємств транспорту становив 323,5 млрд. т/км (або 102,4% від обсягу 2015 р.), із них 37 654,9 млрд. т/км – автомобільний транспорт (табл. 1). Підприємствами транспорту перевезено 624,5 млн. т вантажів, що становить 103,8% від обсягів 2015 р.

Таблиця 1

Вантажні перевезення

| | Вантажообіг | |
|----------------|-------------|----------------|
| | млн. т/км | у % до 2015 р. |
| Транспорт | 323473,9 | 102,4 |
| залізничний | 187215,6 | 96,0 |
| автомобільний | 37654,9 | 109,1 |
| водний | 3998,6 | 73,6 |
| трубопровідний | 94378,9 | 117,0 |
| авіаційний | 225,9 | 107,0 |

Джерело: складено на основі [3]

У середньому питома вага автомобільного транспорту в складі транспорту в перевезенні вантажів становила від 66% у 2010 р. до 69 % у 2015 р.

Трансформаційні процеси в більшості ринків національного господарства стосуються і ринку транспортних послуг, що продукує створення умов для розвитку різних галузей економіки, задоволення попиту населення в транспортних послугах. Аналіз ринку послуг транспорту дав змогу виявити тенденції щодо зміни в споживчих витратах частки витрат населення на оплату послуг транспорту з 3,4% у 2007 р. до 3,7% у 2015 р. Але, незважаючи на досягнуті результати розвитку автомобільного транспорту, задоволення потреб насе-

лення у послугах транспорту в сільській місцевості залишається низьким, що пов'язано зі значними втратами часу населення на пересування через низьку регулярність руху автомобільного транспорту.

На міських приміських чи міжміських маршрутах, згідно із соціологічним опитуванням, у міській місцевості обрання виду транспорту відбувається не з об'єктивних критеріїв (мінімізації витрат часу, вартості), а суб'єктивних чинників [4].

Слід зазначити, що починаючи з 2009 р. спостерігається зменшення перевезень пасажирів за видами транспорту загального користування з 7 275 млн. осіб до 5 160 млн. осіб у 2015 р., що частково пов'язано із падінням добробуту населення і платоспроможного попиту на транспортні послуги.

Також зменшився вантажообіг за видами транспорту на 15% порівняно з 2009 та 2015 рр., хоча автомобільний транспорт засвідчив незначне зростання на 8% у 2015 р. до 2009 р., але зменшення на 6% порівняно з 2014 р. Протягом 2013–2014 рр. (рис. 1) через економічну кризу автомобільний сектор зазнав падіння пасажирських (на 9,8%) та вантажних перевезень (на 5,1%) [2].

Загальні тенденції до зменшення вантажообігу та перевезень пасажирів за видами транспорту загального користування, у тому числі автомобільним транспортом, викликані недоліками, які стримують розвиток транспортної галузі: значним зношенням транспортної інфраструктури; високим рівнем споживчих та промислових цін; відсутністю автомобільних доріг та низькою безпекою дорожньої інфраструктури (згідно з даними Загальноєвропейської установи аналізу якості доріг (EuroRAP) та Укртрансінспекції).

Необхідність вирішення зазначених проблем врахована в Державній цільовій економічній програмі розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 рр. шляхом підвищення низьких транспортно-експлуатаційних показників автомобільних доріг порівняно з європейськими країнами. Проте великий нерегульований сектор нелегальних пасажирських перевезень потребує вирішення низки завдань щодо [10]:

- забезпечення чесних умов конкуренції завдяки однаковому застосуванню спільних правил допуску до діяльності оператора вантажних та/або оператора пасажирських автомобільних перевезень;

- гармонізації умов конкурентоспроможності серед різних видів перевезень усередині держави.

Окрім того, підвищення ефективності та конкурентоспроможності галузі та реалізації транзитного потенціалу транспортної системи як стратегічний напрям розвитку галузі автомобільного транспорту та дорожнього господарства, визначений Стратегічним планом розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 р., на нашу думку, повинне сприяти експорту транспортних послуг [2]. Відповідно до Транспортної стратегії, забезпечення розвитку експорту транспортних послуг сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату.

Незважаючи на заходи щодо вдосконалення регулювання транспортної галузі, ринок послуг автомобільного транспорту за рівнем інноваційної активності та питомою вагою експорту характеризується низькими показниками розвитку. Розвиток експортного потенціалу країни сприяє її економічному зростанню внаслідок вирішення завдань,

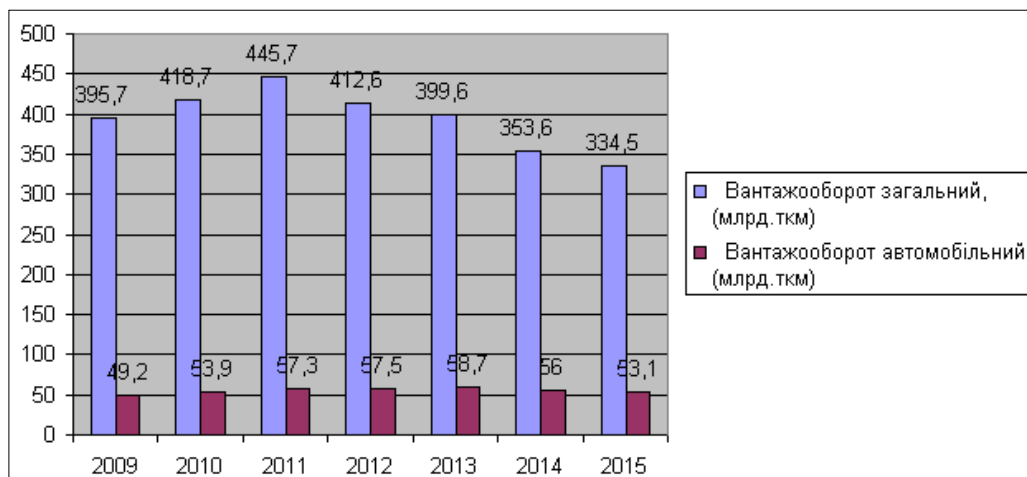


Рис. 1. Динаміка вантажообігу транспорту [5]

якими є вирівнювання структури платіжного балансу, забезпечення стабільності національної валюти, посилення позицій у міжнародному поділі праці, збереження політичної і економічної незалежності країни тощо.

Стан та перспективи розвитку транспортної інфраструктури формують базу експортного потенціалу національної економіки в цілому та «нетрадиційного» експорту, яким є експорт транспортних послуг. Сучасні процеси інтернаціоналізації та глобалізації, що відбуваються у світі, зумовлюють суттєве зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами, що є самостійним предметом торгівлі між країнами [6; 7].

Експорт транспортних послуг забезпечив Україні 90% позитивного сальдо торгівлі у сфері послуг, із них 40% пов'язано з транспортуванням газу і нафти в Європу трубопровідним транспортом (табл. 2). Позитивне сальдо також спостерігається і з інших видів транспорту. Досвід зарубіжних країн показує, що експорт транспортних послуг є однією з найважливіших експортоорієнтованих сфер національних економік [6; 8].

За умови державної підтримки вітчизняних перевізників та модернізації транспортної інфраструктури ринок послуг автомобільного транспорту сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки за рахунок диверсифікації експорту.

Передусім має бути розроблена сучасна національна експортна стратегія відповідно до глобалізаційних та інтеграційних процесів з урахуванням перспектив покращення позицій України у світогосподарській системі. Стратегія повинна базуватися на використанні форм і механізмів співпраці, які дають змогу оптимізувати використання потенціалу взаємозв'язків

України з економічно розвинутими країнами світу [6]. Розвиток транзитного складника експортного потенціалу сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Забезпечення розвитку транзитного потенціалу є передумовою розвитку діяльності вітчизняних перевізників та компаній, які забезпечують перевезення [6; 9].

Окрім того, важливим є дотримання збалансованого розвитку транспортної інфраструктури із забезпеченням доступності послуг автомобільного транспорту для населення та підвищення їх якості для подальшого зростання транзитного потенціалу України. Заходами державної політики щодо розвитку експортного потенціалу ринку послуг автомобільного транспорту, на нашу думку, мають стати: покращення фіскального режиму та інвестиційного клімату, посилення інноваційної спрямованості розвитку транспортної інфраструктури, створення вільних економічних зон тощо.

Висновки з цього дослідження. Ринок послуг автомобільного транспорту виступає важливим складником галузі транспорту, проте зниження експорту послуг автомобільного транспорту обмежує можливості щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Розвиток експортного потенціалу обмежується такими чинниками, як нерозвиненість транспортної інфраструктури та значне зношення, високий рівень споживчих та промислових цін, слабка державна підтримка експорту.

Необхідність модернізації транспортної інфраструктури для просування послуг автомобільного транспорту зумовлена посиленням процесів інтеграції національної транспортної системи в європейську та зрос-

Таблиця 2

Динаміка експорту за видами транспортних послуг (тис. дол. США)

| Найменування послуги згідно з КЗЕП | 2014 | 2015 | У % до загального обсягу | У % до 2014 р. |
|------------------------------------|------------|-----------|--------------------------|----------------|
| Усього експорту послуг | 11520850,7 | 9736654,2 | 100,0 | 84,5 |
| Транспортні послуги | 6101923,5 | 5263155,3 | 54,1 | 86,3 |
| Послуги морського транспорту | 850878,8 | 735935,8 | 14,0 | 86,5 |
| Послуги річкового транспорту | 46342,3 | 44494,8 | 0,8 | 96,0 |
| Послуги повітряного транспорту | 1071262,5 | 853618,5 | 16,2 | 79,7 |
| Послуги залізничного транспорту | 1098830,7 | 751254,1 | 14,3 | 68,4 |
| Послуги автомобільного транспорту | 459623,7 | 249071,0 | 4,7 | 54,2 |
| Послуги трубопровідного транспорту | 2207902,0 | 2258041,9 | 42,9 | 102,3 |

Джерело: складено на основі [3]

танням рівня експорту транспортних послуг. Саме високий потенціал експорту транспортних послуг сприятиме підвищенню ефективності та конкурентоспроможності галузі та

реалізації транзитного потенціалу транспортної системи як стратегічний напрям розвитку галузі автомобільного транспорту та дорожнього господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. План заходів щодо дерегуляції господарської діяльності : Розпорядження КМУ від 23.08.2016 № 615-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615-2016-%D1%80>.
2. Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/files/Стратегічний%20план%20авто.pdf>.
3. Офіційний сайт Державної статистичної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.
4. Беспалов Д. Середньозважені показники зручності транспорту Києва / Д. Беспалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bespalov.me/2016/07/19/serednozvazheni-pokaznyky-zruchnosti-transportu-kyjeva/>.
5. Україна у цифрах 2015 / Державна служба статистики України. – К., 2016 – 239 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
6. Кібік О.М. Стратегічні інструменти розвитку українського експорту транспортних послуг / О.М. Кібік, В.О. Котлубай, Ю.В. Хаймінова // Actual problems of globalization: Collection of scientific articles. – Midas S.A., Thessaloniki, Greece, 2016. – P. 40–43.
7. Котлубай В.О. Розвиток стратегічних напрямів зовнішньоторговельної політики України / В.О. Котлубай // Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України : збірник матеріалів II всеукраїнської науково-практичної конференції (26 жовтня 2016 р.). – Харків, 2016. – С. 549–551.
8. Kotlubay V. Transport infrastructure in the development system of export opportunities of Ukraine / O. Kibik, V. Kotlubay, J. Khaiminova, Y. Redina // European Journal of Economics and Management. – 2016. – № 2. – P. 12–18.
9. Kotlubay V.A. Formation program for the development of export potential of Ukraine / V.A. Kotlubay, I.V. Redina // Молодий учений. – 2015. – № 12.1. – С. 81–84.
10. Пояснювальна записка до проекту закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у сфері автомобільного транспорту з метою приведення їх у відповідність з актами Європейського Союзу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=59136&pf35401=388294>.

УДК 330.43:338.012

Дослідження детермінантів стратегічного розвитку галузей України

Іванова Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розраховано коефіцієнт кореляції між показниками функціонування галузей та їхніми інтегральними показниками, що дало змогу описати тип зв'язку та ступінь його щільності. Ідентифіковано визначальні фактори стратегічного розвитку досліджуваних галузей. Результати отриманих розрахунків дають змогу в майбутньому зосередити увагу на найбільш вагомих факторах для забезпечення стратегічного розвитку галузі. Інформація про тип зв'язку (прямий чи обернений) дає змогу спрогнозувати напрям зміни інтегрального показника розвитку залежно від зміни того чи іншого визначального фактору.

Ключові слова: галузь, детермінанти, кореляція, стратегічне управління, інтегральний показник.

Иванова Н.С. ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕТЕРМИНАНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ УКРАИНЫ

В статье рассчитан коэффициент корреляции между факторами развития отраслей и их интегральными показателями, что позволило описать тип связи и его тесноту. Результаты расчетов позволили идентифицировать определяющие факторы развития исследуемых отраслей. Результаты полученных расчетов позволяют в будущем сосредоточить внимание прежде всего на наиболее значимых факторах для обеспечения стратегического развития отрасли. Информация о типе связи (прямая или обратная) позволяет спрогнозировать направление изменения интегрального показателя развития в зависимости от изменения того или иного определяющего фактора.

Ключевые слова: отрасль, детерминанты, корреляция, стратегическое управление, интегральный показатель.

Ivanova N.S. THE STUDY OF DETERMINANTS OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRIES

The correlation coefficient between the development factors of industries and their integral indicators is calculated in the article, which allowed describing the type of connection and its closeness. The results of the calculations made it possible to identify the determining factors for the development of the studied sectors. The results of the calculations will allow focusing attention primarily on the most significant factors for ensuring the strategic development of the industry. Information on the type of communication (direct or reverse) allows predicting the direction of the change in the integral indicator of development depending on the change of one or another determining factor.

Keywords: branch, determinants, correlation, strategic management, integral indicator.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У результаті попередніх досліджень із застосуванням методу таксономічного аналізу на основі коефіцієнта таксономії нами визначено рейтинг кожного виду економічної діяльності. Інтегральний показник (коефіцієнт таксономії) дав змогу розділити види економічної діяльності на дві групи, їх показники таксономії значно відрізняються. Так, перша група представлена такими галузями: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; промисловість; сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. При цьому значення інтегрального показника

коливається від 0,321 до 0,424. До складу другої групи включено такі види діяльності: освіта; фінансова та страхова діяльність; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; будівництво; операції з нерухомим майном; тимчасове розміщення й організація харчування. Значення інтегрального показника коливається від 0,085 до 0,184. Така розбіжність викликає питання про причини розвитку або гальмування подальшого успішного функціонування видів економічної діяльності в сучасних умовах. Які саме фактори зазначених видів економічної діяльності цьому сприяють – проблема даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан розвитку видів економічної діяльності є

індикатором соціально-економічного розвитку країни, саме тому тема дослідження галузей є цікавою не тільки з боку окремих науковців, але й із боку держави (державних органів). Питаннями стратегічного управління галузей займалися такі науковці, як Д.А. Аакер [1], М.Г. Афанасьєва [2], Т.Г. Васильців [3], І.П. Мойсеєнко [4], С.І. Степанець [5], М.А. Хвесик [6] та Д.В. Ніколаєнко [7; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати попередніх досліджень та аналіз наукових праць зазначених учених показав, що недостатньо повно досліджено фактори розвитку галузей економіки країни. Не досліджено типи та тіснота зв'язку між інтегральним показником та складниками економічного розвитку галузі. Отже, потреба подальшого розвитку теоретичних і методологічних основ формування стратегій управління розвитком видів економічної діяльності із застосуванням математичних методів визначає актуальність і наукову невирішеність поставленої проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення найбільш вагомих факторів впливу на інтегральний показник розвитку галузі за показником кореляції. Для досягнення цієї мети у статті поставлено такі завдання: розкрити стратегічні аспекти управління розвитком галузі; методологічні аспекти застосування показника кореляції для визначення та опису зв'язків між функцією (інтегральний показник розвитку) та факторами (кількісні показники розвитку галузі).

Виклад основного матеріалу дослідження. Дефініція «стратегія» є достатньо неоднозначним поняттям. Сучасні науковці розглядають стратегію як комплекс дій компанії, сформованих відповідно до рівня невизначеності та збільшення кількості зв'язків як усередині системи управління підприємством, так і у зовнішньому середовищі [9]. Із позиції галузі стратегію можна сформулювати як комплекс дій економічних суб'єктів галузі (підприємства, державні органи управління та контролю), сформованих відповідно до рівня невизначеності та збільшення кількості зв'язків як усередині системи управління галуззю, так і в зовнішньому середовищі. Основними властивостями розвитку є незворотність, спрямованість, закономірність, а також упорядкованість та активна роль внутрішніх механізмів самоорганізації [10].

Для забезпечення спрямованості, впорядкованості та закономірності реалізації

комплексу дій суб'єктів господарювання відповідної галузі необхідні ідентифікація детермінантів розвитку та визначення тісноти зв'язку між ними та показником розвитку.

Встановити ступінь щільності зв'язку між величинами дають змогу методи кореляційного аналізу.

Коефіцієнт кореляції (r_{xy}) характеризує лінійну залежність випадкових величин, яка полягає в тому, що за зростання однієї з величин в іншій виявляється тенденція до зміни (спадання чи зростання) за лінійним законом, тому коефіцієнт кореляції показує ступінь щільності лінійної залежності випадкових величин. Цей коефіцієнт може приймати значення в межах $-1 \leq r_{xy} \leq 1$. За коефіцієнта $|r_{xy}| \geq 0,7$ вважається, що кореляційний зв'язок міцний, за $|r_{xy}| = 0,3 \dots 0,7$ зв'язок є середнім, а за $|r_{xy}| \leq 0,3$ зв'язок вважається слабким [11].

Шкала оцінки тісноти зв'язку за коефіцієнтом кореляції наведена в табл. 1.

Таблиця 1
Величина коефіцієнта кореляції і тіснота зв'язку за «Таблицею Чеддока» [11]

| Коефіцієнт кореляції (r) | Тіснота зв'язку |
|--------------------------|------------------------|
| 1,00 | Зв'язок функціональний |
| 0,90—0,99 | Дуже сильний |
| 0,70—0,89 | Сильний |
| 0,50—0,69 | Значний |
| 0,30—0,49 | Помірний |
| 0,10—0,29 | Слабкий |
| 0,00 | Зв'язок відсутній |

Об'єктами дослідження обрано галузі, які за результатами попередніх досліджень [12] мають низькі значення інтегрального показника розвитку. Вихідні дані для проведення аналізу представлено в табл. 2.

Нами визначено такі показники, що характеризують розвиток видів економічної діяльності: вартість основних засобів (ОЗ), середньооблікова кількість штатних працівників (П), обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) (ОР), поточні зобов'язання і забезпечення (ПЗ), власний капітал (ВК), необоротні активи (НА), оборотні активи (ОА), довгострокові зобов'язання і забезпечення (ДЗ), баланс (Б), рівень рентабельності (збитковості) (Р). Інтегральний показник розвитку галузі позначено як Ір.

Показник кореляції розраховано для всіх галузей за допомогою модулю MS Excel «Ана-

Таблиця 2

Вихідні дані для проведення кореляційного аналізу [12; 13]

| Г | Рік | ОЗ | П | ОР | ПЗ | ВК | НА | ОА | ДЗ | Б | Р | Ір |
|---|-------|--------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-------|-------|
| Будівництво | 2010 | 63113 | 369 | 96725,3 | 83367,6 | 27371,9 | 64597,6 | 89470,2 | 36810,1 | 156750,3 | -1,5 | 0,107 |
| | 2011 | 65297 | 331 | 120419,5 | 131969,6 | 27031,3 | 90239 | 136969,5 | 53971,7 | 230532,5 | 0,2 | 0,125 |
| | 2012 | 75504 | 320 | 155790,7 | 153294,2 | 29522,5 | 95514,5 | 161522 | 60885,2 | 260836,7 | -0,1 | 0,108 |
| | 2013 | 82646 | 284 | 141125,7 | 151025 | 27568,8 | 87057,5 | 163950,1 | 72753,5 | 251383,7 | 0 | 0,131 |
| | 2014 | 64352 | 228 | 150466,6 | 168905,3 | 3144,7 | 95954,5 | 173151,8 | 97502,4 | 269574,6 | 5,8 | 0,166 |
| Тимчасове розміщення й організації харчування | 2010 | 62090 | 182 | 142871,9 | 206186,6 | -16038,1 | 98109,7 | 213041,2 | 105550,8 | 311761 | -7,6 | 0,152 |
| | 2011 | 31023 | 96 | 11613,4 | 6910,5 | 11219,2 | 16994,7 | 7018,5 | 5727 | 24199,4 | -1,8 | 0,052 |
| | 2012 | 25786 | 91 | 12940,7 | 9292,4 | 11791,4 | 21610,7 | 8005,2 | 8321,5 | 29975 | -0,1 | 0,038 |
| | 2013 | 28988 | 96 | 16519,3 | 10936,3 | 12394,5 | 23481,2 | 10107,6 | 10089 | 34043,6 | -1,1 | 0,032 |
| | 2014 | 32622 | 95 | 16726,9 | 10202,2 | 8572,8 | 18632,4 | 7680,4 | 7543,3 | 26319,7 | -2,8 | 0,049 |
| Фінансова та страхова діяльність | 2010 | 27276 | 85 | 14346,3 | 12953,8 | 3333,9 | 19211 | 8113,6 | 11071,7 | 27359,7 | -25,8 | 0,076 |
| | 2011 | 27985 | 71 | 18250 | 133204,5 | -3117,3 | 19958,6 | 9700,9 | 15543,2 | 29689,5 | -17,3 | 0,085 |
| | 2012 | 54676 | 261 | 256827,9 | 88585,5 | 188009,4 | 69900,2 | 260793,1 | 44224,2 | 332618,5 | 3,5 | 0,213 |
| | 2013 | 5805 | 270 | 277058,3 | 100883,4 | 213060,7 | 90733,5 | 280918,3 | 44712,9 | 373596,2 | 6,2 | 0,210 |
| | 2014 | 39711 | 272 | 164141,6 | 128146,3 | 227170,3 | 99856,1 | 318472,8 | 49978,1 | 420809,7 | 6,1 | 0,265 |
| Операції з нерухомим майном | 2010 | 57048 | 266 | 92238,4 | 87809,2 | 126100,6 | 85785,5 | 185170,4 | 55459 | 271139,1 | 5,9 | 0,188 |
| | 2011 | 49718 | 245 | 58597 | 134360,8 | 128436,4 | 102372,9 | 232275,7 | 70422,8 | 335333,9 | -15,2 | 0,182 |
| | 2012 | 51238 | 191 | 74175,6 | 239502,2 | 113577,3 | 98196,3 | 225735,1 | 76161,7 | 324714,1 | -8,9 | 0,167 |
| | 2013 | 798044 | 152 | 36482,9 | 271963,6 | 393960,1 | 570466,2 | 308346,5 | 191346,4 | 885958,8 | 0,3 | 0,233 |
| | 2014 | 766183 | 151 | 40094,2 | 132935,1 | 139040,8 | 263024,5 | 118533,2 | 111078,4 | 386167,4 | -3,6 | 0,160 |
| Освіта | 2010 | 887738 | 157 | 53105,1 | 151951,3 | 142620,7 | 280833,5 | 127887,7 | 115718,9 | 413788,6 | 2,8 | 0,205 |
| | 2011 | 652366 | 125 | 50218 | 160698 | 134200,7 | 280013 | 144797,8 | 130263 | 425341,2 | 3,1 | 0,2 |
| | 2012 | 533328 | 103 | 55103,9 | 210077,3 | 40629,1 | 290723,2 | 161405,5 | 201980,5 | 452794,9 | -46,9 | 0,108 |
| | 2013 | 666855 | 92 | 75284,6 | 65738,7 | -13592,9 | 301775,5 | 208436,1 | 233117,3 | 511015,5 | -33,4 | 0,119 |
| | 2014 | 72520 | 1591 | 1552,2 | 452,8 | 1476,1 | 1529,3 | 507,6 | 90,1 | 2045,7 | 4,9 | 0,149 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 2010 | 3010 | 1584 | 1665,3 | 518,6 | 1574 | 1607,7 | 585,6 | 104,7 | 2216,3 | 7,4 | 0,124 |
| | 2011 | 3141 | 1581 | 1787,1 | 564,8 | 1651 | 1669,8 | 636,5 | 88 | 2323,9 | 8,2 | 0,091 |
| | 2012 | 3246 | 1566 | 1786,8 | 441 | 1597 | 1561,6 | 562,5 | 86,3 | 2124,5 | 8,4 | 0,161 |
| | 2013 | 3117 | 1499 | 1591 | 535,1 | 1673,8 | 1670,9 | 635,7 | 98,3 | 2308,1 | 5,5 | 0,165 |
| | 2014 | 3117 | 1434 | 1975,6 | 13432,8 | 1629,5 | 1881,2 | 798,3 | 233,1 | 2679,7 | 5,7 | 0,184 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 2010 | 62377 | 1156 | 6523,4 | 2538,3 | 4832,8 | 7949,9 | 2333,6 | 2343,7 | 10373 | 4 | 0,133 |
| | 2011 | 12301 | 1144 | 7253,5 | 2679,8 | 5091,9 | 8057,7 | 2223,5 | 2201,7 | 10448 | 2,6 | 0,111 |
| | 2012 | 13431 | 1134 | 8390,1 | 2950,7 | 5392,9 | 8951 | 2235,5 | 2479,3 | 11311,3 | 2,7 | 0,064 |
| | 2013 | 14001 | 1118 | 9193,7 | 3168 | 3599,8 | 6634,7 | 2275,6 | 2143,8 | 8912,1 | 3,1 | 0,130 |
| | 2014 | 11124 | 1065 | 7509,4 | 3703,4 | 2858,1 | 7086,9 | 2528,3 | 3056,7 | 9618,6 | -3,7 | 0,148 |
| 2015 | 12912 | 984 | 10573,2 | 4168,1 | 3451,8 | 8593,3 | 3097,3 | 3992,6 | 11692,7 | -0,6 | 0,163 | |

ліз рішень» – «Кореляція». Результати проведених розрахунків представлено на рис. 1 та рис. 2.

За даними рис. 1 можна зробити висновок про наявність сильного впливу

($|r_{xy}| = 0,7...0,89$) на інтегральний показник розвитку операцій із нерухомим майном із боку рентабельності ($r_{(p,p)} = 0,9$), власного капіталу ($r_{(p,вк)} = 0,85$) та середньооблікової кількості штатних працівників ($r_{(p,п)} = 0,8$). Зазна-

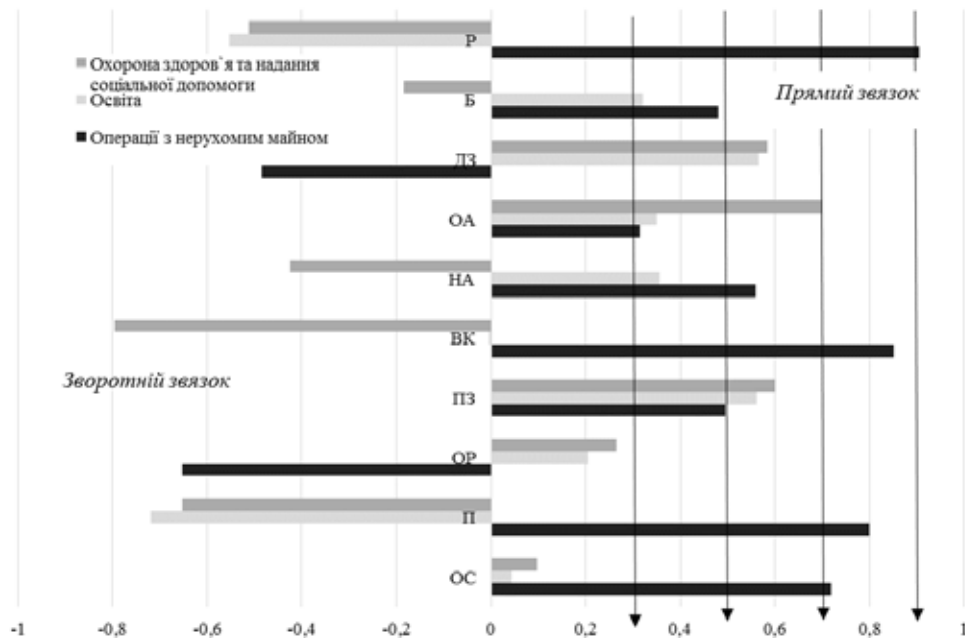


Рис. 1. Значення коефіцієнта кореляції між показником інтегрального розвитку галузей (охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, освіта, операції з нерухомим майном) та їхніми факторами

Джерело: побудовано автором

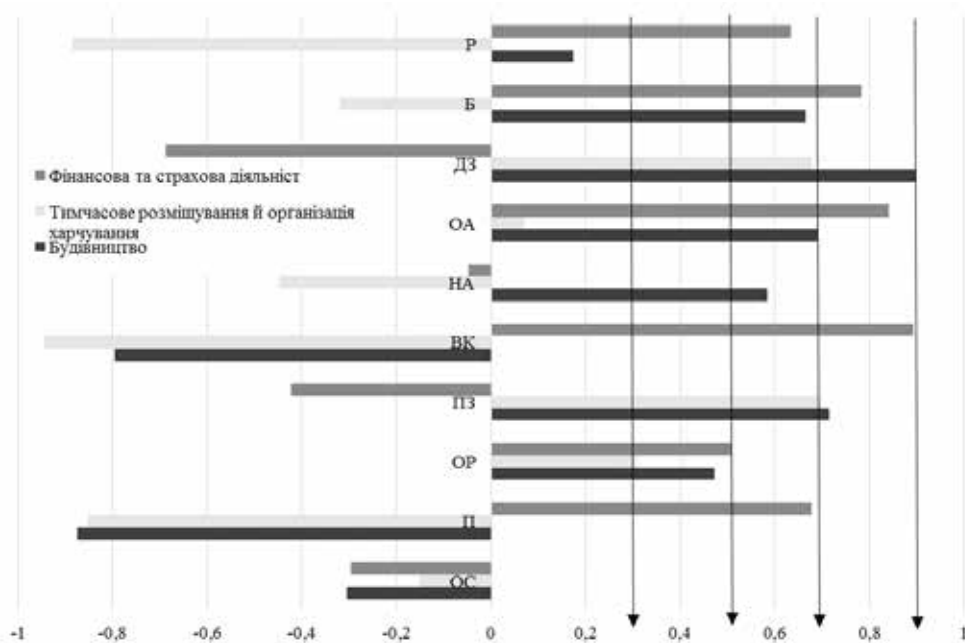


Рис. 2. Значення коефіцієнта кореляції між показником інтегрального розвитку галузей (фінансова та страхова діяльність, тимчасове розміщення та організація харчування, будівництво) та їхніми факторами

Джерело: побудовано автором

чені коефіцієнти кореляції мають знак +, тому зв'язок описується як прямий. Тобто за умови зростання одного із розглянутих факторів інтегральний показник стану розвитку виду економічної діяльності «Операції з нерухомим майном» також буде зростати. Треба визначити наявність значного оберненого впливу показника «Обсяг реалізованої продукції» ($r_{(p,OP)} = -0,65$) на результативний показник даної галузі.

Середньооблікова кількість штатних працівників в освіті негативно впливає на розвиток даної галузі, причому зв'язок характеризується як сильний ($r_{(p,П)} = -0,72$). Негативний вплив даного фактору спостерігається і в галузі «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» – $r_{(p,П)} = -0,65$. Сильний обернений зв'язок у даній галузі спостерігається і за показником власний капітал – $r_{(p,ВК)} = -0,8$.

Результати розрахунків коефіцієнтів кореляції на рис. 2 свідчать про сильний прямий вплив довгострокових та поточних зобов'язань на стратегічний розвиток будівництва, коефіцієнти кореляції мають значення відповідно 0,897 та 0,72. Оборотні та необоротні активи, майно суб'єктів господарювання будівництва значно впливають, зв'язок прямий.

На фінансову та страхову діяльність сильний прямий вплив здійснюють такі фактори, як власний капітал ($r_{(p,ВК)} = 0,89$), оборотні активи ($r_{(p,ОА)} = 0,84$) та майно ($r_{(p,М)} = 0,78$) суб'єктів господарювання даної галузі. Значний обернений вплив спостерігається щодо середньо-облікової кількості працівників.

Детальна характеристика впливу факторів на стратегічний розвиток галузей України представлена в табл. 3.

За даними табл. 3 можна зробити висновки щодо вагомості розглянутих факторів стратегічного розвитку видів економічної діяльності України. Серед зазначених детермінантів особливо виділяється власний капітал, який не має впливу лише на освіту, що, на нашу думку, можна пояснити відсутністю комерціалізації наукових досліджень (відсутністю власного капіталу як результату комерційної діяльності). На всі інші досліджувані галузі вплив власного капіталу характеризується як сильний, а для галузі «Тимчасове розміщування й організація харчування» – як дуже сильний обернений вплив.

Розроблена матриця дасть змогу визначити можливий напрям стратегічного роз-

Таблиця 3

Матриця опису впливу детермінантів стратегічного розвитку галузей України

| Галузь Фактор | Будівництво | Тимчасове розміщення й організація харчування | Фінансова та страхова діяльність | Операції з нерухомим майном | Освіта | Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги |
|------------------|----------------------|---|----------------------------------|-----------------------------|---------------------|---|
| ОЗ | Помірний / Обернений | Слабкий / Обернений | Слабкий / Обернений | Сильний / Прямий | Відсутній | Відсутній |
| П | Сильний / Обернений | Сильний / Обернений | Значний / Прямий | Сильний / Прямий | Сильний / Обернений | Значний / Обернений |
| ОР | Помірний / Прямий | Помірний / Прямий | Значний / Прямий | Значний / Обернений | Слабкий / Прямий | Слабкий / Прямий |
| ПЗ | Сильний / Прямий | Значний / Прямий | Помірний / Обернений | Помірний / Прямий | Значний / Прямий | Значний / Прямий |
| ВК | Сильний / Обернений | Дуже сильний / Обернений | Сильний / Прямий | Сильний / Прямий | Відсутній | Сильний / Обернений |
| НА | Значний / Прямий | Помірний / Обернений | Відсутній | Значний / Прямий | Помірний / Прямий | Помірний / Обернений |
| ОА | Значний / Прямий | Відсутній | Сильний / Прямий | Помірний / Прямий | Помірний / Прямий | Сильний / Прямий |
| ДЗ | Сильний / Прямий | Значний / Прямий | Значний / Обернений | Помірний / обернений | Значний / Прямий | Значний / Прямий |
| Б | Значний / Прямий | Помірний / Обернений | Сильний / Прямий | Помірний / Прямий | Помірний / Прямий | Слабкий / Обернений |
| Р | Слабкий / Прямий | Сильний / Обернений | Значний / Прямий | Дуже сильний / Прямий | Значний / Обернений | Значний / Обернений |

витку галузі за умови зміни визначених детермінантів (сильного і дуже сильного впливу).

Висновки з цього дослідження. Отже, результати проведеного дослідження детермінантів стратегічного розвитку галузей України дають змогу стверджувати, що найбільш вагомим фактором впливу на інтегральний показник розвитку галузі є власний капітал, при цьому вплив його обернений. Необхідно провести додаткові дослідження за структурними елементами власного капіталу для визначення причини негативного впливу. Негативний сильний (значний) вплив визначено і за фактором середньооблікової кількості працівників, що можна пояснити зменшенням темпів динаміки інших детермінантів.

Результатом можна відзначити отриману матрицю, яка допоможе зорієнтуватися щодо можливого вектору зміни стратегічного розвитку галузі (позитивний чи негативний напрям) без додаткових розрахунків самого інтегрального показника стану розвитку відповідного виду економічної діяльності.

Подальшим напрям дослідження є визначення детермінантів впливу на стратегічний розвиток провідних галузей (за інтегральним показником): транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; промисловості; сільського, лісового та рибного господарства; оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, а також порівняння отриманих результатів даного дослідження з результатами майбутнього аналізу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Aaker D.A. Strategic market management. USA / D.A. Aaker : John Wiley & Sons, Inc., 1995. – 379 с.
2. Афанасьєва М.Г. Економіко-математичне моделювання стратегічного розвитку залізничної галузі України з урахуванням ризику / М.Г. Афанасьєва // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=4933>.
3. Васильців Т.Г. Окреслення стратегії зміцнення економічної безпеки підприємництва з погляду системного підходу на її місце у системі безпеки держави / Т.Г. Васильців // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 37–43.
4. Мойсеєнко І.П. Стратегія економічного розвитку України в умовах кризи / І.П. Мойсеєнко, М.І. Флейчук // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – Т. 1. – № 1(5). – С. 274–282.
5. Степанець С.І. Розвиток економіки України у контексті процесів глобалізації / С.І. Степанець, Н.С. Скопенко // Наукові праці НУХТ. – 2011. – № 41. – С. 149–152.
6. Хвесик М.А. Управління розвитком національної економіки в контексті дії глобальних процесів / М.А. Хвесик, А.М. Сундук // Економіка України. – 2013. – № 3(616). – С. 4–15.
7. Ніколаєнко Д.В. Міжгалузева стратегія розвитку економіки України / Д.В. Ніколаєнко // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Соціально-економічні підсумки 2014 року: реалії та перспективи» (Львів, 26–27 грудня 2014 р.). – Львів : Львівська економічна фундація, 2014. – С. 14–16.
8. Ніколаєнко Д.В. Стратегічне управління міжгалузевими зв'язками / Д.В. Ніколаєнко // Матеріали міжнар. наук.-практ. конференції «Інноваційна стратегія і тактика фінансово-економічного розвитку суб'єктів національного господарства» (Чернівці, 19–20 грудня, 2014 р.) : у 2-х ч. – Чернівці, 2015. – Ч. 1. – С. 130–131.
9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
10. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 288 с.
11. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу / Г.І. Купалова / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com.ua/14990528/ekonomika/korelyatsiyiy_analiz.
12. Іванова Н.С. Оцінка рейтингу видів економічної діяльності методом таксономічного аналізу / Н.С. Іванова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5324>.
13. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Лондар С.Л. Економетрія засобами MS Excel : навч. посіб. / С.Л. Лондар, Р.В. Юринець. – К. : Європ. ун-т, 2004. – 242 с.

УДК 339.92

Теоретичні основи формування імперативів економічного розвитку суспільства

Ільїна М.В.

кандидат соціологічних наук, старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

Шпильова Ю.Б.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

У статті розкрито сутність теоретико-філософського поняття «імператив» через призму його еволюційного зв'язку з інститутами, інституціями та інституційним середовищем. Визначено етапи життєвого циклу імперативів, які повсякчас адаптуються до суспільних змін. Обґрунтовано, що процес розвитку імперативів набуває характеру неперервного нарощування нових, удосконалених правил економічної та неекономічної взаємодії індивідів на основі тих, що вже завершили свій цикл.

Ключові слова: імператив, інститути, інституції, інституційне середовище, розвиток суспільства.

Ильина М.В., Шпилева Ю.Б. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМПЕРАТИВОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В статье раскрыта сущность теоретико-философского понятия «императив» через призму его эволюционной связи с институтам, институциями и институциональной средой. Определены этапы жизненного цикла императивов, которые постоянно адаптируются к изменениям в обществе. Обосновано, что процесс развития императивов приобретает характер непрерывного наращивания новых, усовершенствованных правил экономического и неэкономического взаимодействия индивидов на основе тех, что уже завершили свой цикл.

Ключевые слова: императив, институты, институции, институциональная среда, развитие общества.

Ilina M.V., Shpyliova Y.B. THEORETIC PRINCIPLES FORMING IMPERATIVES OF A SOCIETY'S ECONOMIC DEVELOPMENT

In the article the essence of theoretic-philosophic term "an imperative" is represented through the prism of its evolutionary relations with institutes, institutions, and institutional framework. Stages of imperatives' life cycles are defined considering the imperatives continuously adjust to societal transformations. It is proved the process of imperatives' development gets features of steady building-up of new, perfected rules of economic and non-economic relations between persons on the basis of imperatives which have rounded the life cycle off.

Keywords: imperative, institute, institution, institutional framework, society.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні сучасні економічні перетворення тісно пов'язані з процесами євроінтеграції та децентралізації влади. Міжнародна спільнота особливу увагу приділяє сталому розвитку суспільства, що передбачає екологізацію економіки та встановлення соціальної справедливості, тому економічні й соціальні зміни в державі повинні враховувати принципи сталого розвитку, глобальні політичні виклики та потреби суспільства.

Теоретичні засади політики сталого розвитку країни, консолідації суспільства, поліпшення добробуту населення можуть включати розроблення екологічного та соціального імперативів, які передбачають обґрунтування

доцільності запровадження нового способу господарювання, максимально наближеного до законів природи, раціональне використання, попередження і відтворення навколишнього середовища та природних ресурсів. Для докорінного реформування національної економіки необхідно приділити особливу увагу екологічному та соціальному складникам розвитку держави. Практичне впровадження відповідних імперативів у всі ланки господарського механізму має сприяти досягненню цілей сталого розвитку, стимулювати формування «зеленої» економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та філософські аспекти формування та розвитку імперати-

вів розглядаються в наукових доробках багатьох учених – філософів, правознавців, економістів, соціологів та істориків. Практично всі наукові дослідження імперативів спираються на праці І. Канта, Дж. Сакса, Ф. Ларрен, М. Мойсеєва, Т. Беррі. Серед сучасних авторів варто виділити О. Арзамасову, З. Ватаманюка, В. Гриценка, О. Дорош, О. Іншакова, М. Ковальчук, В. Павлова та ін. Незважаючи на значний обсяг напрацювань у цій сфері, практично немає досліджень, пов'язаних з еколого-економічним аналізом і систематизацією сучасних імперативів та їх впливом на економічний розвиток суспільства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутнісних характеристик теоретико-філософської категорії «імператив»; аналіз процесів його формування та обґрунтування еволюційного зв'язку з інститутами, інституціями й інституційним середовищем; визначення етапів життєвого циклу імперативу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «імператив» походить від латинського слова *imperativus*, яке в перекладі означає «владний». Найпростіше і найпоширеніше імператив визначають як настійну вимогу, веління, наказ. Особливо часто це поняття використовують філософи. Зокрема, І. Кант у творі «Критика чистого розуму» називав імперативом загальний моральний припис і розділив його на гіпотетичний і категоричний, різниця між якими полягає в наявності або відсутності умов для вчинення будь-яких дій: перший вимагає наявності умов, а другий є безумовним принципом поведінки [1].

Більшість філософів трактує імператив практично так само. Так, З. Мірська під імперативами розуміє правила, які виражаються у формі дозволів, заборон, приписів, уподобань і т. д. [2]. Значна частина філософських словників під імперативом розуміють принцип, що носить характер беззаперечного обов'язку та базується на глибоких морально-етичних переконаннях людини, що в результаті робить формалізовану моральну чи етичну суспільну норму максимально ефективною [3]. У цьому криється основна відмінність формальних та неформальних суспільних правил від імперативу.

Еволюційно поняття «інституції», «інститути» й «імперативи» тісно пов'язані між собою через ототожнення обов'язкових і формальних норм, хоча вони і мають чіткі межі. Інституція як певна форма організації, регулювання суспільного життя, діяльності й поведінки людей дає поштовх розвитку інсти-

туту як характерній організаційно-структурованій формі взаємодії індивідів у суспільстві. Своєю чергою, інститут на базі загальноприйнятих звичаїв та з урахуванням імовірності сприйняття його соціумом формує імператив, що має забезпечити необхідне регулювання й координацію взаємовідносин у визначеному інституційному середовищі (рис. 1) [4].

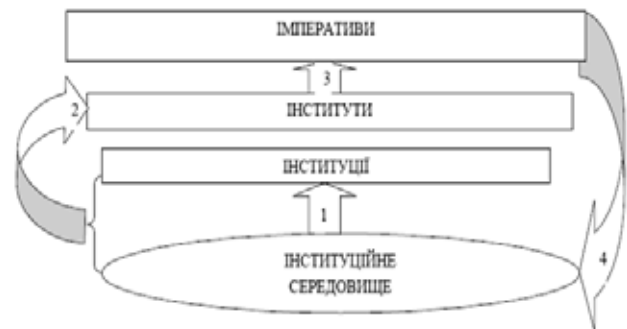


Рис. 1. Схема процесу формування імперативів в інституційному середовищі [4]

В економічній науці під інституційним середовищем здебільшого розуміють «основні політичні, соціальні та правові норми, які є базою для виробництва, обміну й споживання» [5]. Також інституційне середовище визначають як сукупність «правил гри», тобто правила, норми та санкції, що утворюють політичні, соціальні і юридичні рамки взаємодій між людьми та визначають контекст, в якому відбувається економічна діяльність [6; 7].

А. Мельник, А. Васіна, Т. Желюк, Т. Попович у своїх дослідженнях зазначають, що інституційне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування та розвитку економічних суб'єктів. На думку авторів, до основних інституціональних чинників функціонування національної економіки, які є відправними у механізмі забезпечення економічного зростання, належать правові, власницькі, політичні, соціальні, управлінсько-владні, технологічно-інноваційні, структурні [8]. Л. Вербівська на основі кількісних досліджень стверджує: «Інституційне середовище істотно впливає на ефективність і темпи зростання економіки. Політично відкриті суспільства, де дотримуються норми закону та захищаються приватна власність і ринковий розподіл ресурсів, зростають у три рази швидше і у два з половиною рази ефективніше, ніж суспільства, де свобода обмежена» [9]. Подібної думки дотримуються закордонні вчені [10].

Узагальнюючи визначення інституційного середовища різних авторів, під цим понят-

тям розумітимемо сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних і економічних правил, що визначають рамки людської поведінки й утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Отже, інституційне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів, які визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів.

У наукових дослідженнях уживаються поняття «інститут» та «інституція», які досить часто не розрізняють, а використовують як синоніми. Слід указати на різноманіття сучасних тлумачень цих понять представниками різних шкіл та сфер діяльності. Економісти асоціюють інститути з певним механізмом регулювання ринкових відносин у країні; юристи розглядають інститути та інституції як чіткі формальні закони і правила у суспільстві; соціологи вивчають інститути та інституції в контексті «повсякденного знання» і практичного досвіду; філософи досліджують ці категорії з погляду добра, справедливості та моралі, які притаманні членам суспільства у громадському житті; історики акцентують увагу на еволюційних етапах становлення й розвитку інститутів та інституцій.

Спробу розмежування категорій «інституція» та «інститут» зробили багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Наприклад, О. Іншаков трактує інституцію як соціальну форму типізації функцій суб'єктів господарювання, що визначає їх статуси, ролі в системі суспільного виробництва, а також забезпечує еволюцію системи суспільного поділу праці на підставі норм, правил, регламентів інструкцій контрактів стандартів та порядків [11, с. 56]. Погоджуємося з О. Іншаковим та Д. Фроловим, що саме інституція виступає рушійною силою будь-якої цілеспрямованої діяльності та є базовою категорією інституціональної теорії. Натомість інститут є складнішим поняттям: його можна трактувати як організацію, за допомогою якої відбувається функціонування певної системи однорідних інституцій; як складний чинник суспільного виробництва або комплекс взаємодії інституцій та організацій, ефективних у межах господарської системи. За трактуванням В. Білоусова, інститути – це типові комплекси інституцій, які виступають функціональними генотипами організацій, моделями, що еволюційно склалися, їх функціональної структури [12, с. 178]. Відповідно, кожен інститут має у своєму складі унікальний набір інституцій, що дає можливість урізноманітнити форми організації людської діяльності.

Типовими прикладами інститутів економіки вважають фірми та домашні господарства, організації і фінансово-промислові групи, банки, біржі тощо. Для визначення економічного інституту використовують (зокрема, Г. Клейнер) поняття «норми», яке часто трактується як базовий компонент інституту [13]. В. Зотов, В. Пресняков і В. Розенталь визначають економічні інститути як суспільно визнані функціонально-організовані форми колективної економічної діяльності, через які реалізуються системні функції економіки [14, с. 17]. В оригінальних зарубіжних текстах найбільш часто вживається термін «інституція» [11, с. 54].

Узагальнюючи сутність поняття «інститут», визначимо його як тривалі суспільно-економічні відносини, які базуються на формальних і неформальних інституціях, а також як суб'єкта – носія соціально-економічних відносин (фірми, домогосподарства, банки, корпорації, установи, організації, держава). Під інституціями розумітимемо систему формальних та неформальних норм і правил у вигляді стандартів поведінки, звичок, традицій, звичаїв, що визначають домінуючий спосіб мислення для соціальної групи чи всього народу в економічній, соціальній, політичній або будь-якій іншій сфері, а також у вигляді сукупності законів, що контролюють певні соціальні відносини шляхом формування механізму вирішення конфліктів між господарськими суб'єктами, виконуючи функцію регулятора суспільних явищ.

На нашу думку, ключовим завданням інституцій є створення сигналів про потреби суспільства, тобто генерування інформації у поєднанні з одночасним розв'язанням проблем, що виникають, та підтримкою збалансованості інтересів усіх членів суспільства. Ефективні формальні та неформальні інституції спроможні обмежувати концентрацію економічних та політичних ресурсів, що належать певній частині населення; завдяки контролю розподілу цінностей, доходів і витрат у суспільстві вони стимулюють економічну активність і підтримують ефективність економічних угод.

Завдяки формуванню та дії імперативів відбувається регулювання відносин у суспільстві та їх поступальний розвиток. Так, за визначених обставин та в певний проміжок часу імператив здатен досягти максимального рівня своєї ефективності. На наступному етапі поступово зростає дисбаланс між наявною імперативною нормою і зміненням у

процесі суспільного розвитку середовищем. Виникає потреба якісного оновлення попереднього змісту імперативу з урахуванням нових вимог та для забезпечення ефективної взаємодії у суспільстві. Таким чином, відбувається «спіральний» розвиток імперативних норм, які повсякчас адаптуються до суспільних змін; процес набуває характеру неперервного нарощування нових, удосконалених правил економічної та неекономічної взаємодії індивідів на основі тих імперативів, що вже завершили свій цикл. При цьому на кожному новому витку спіралі форма окремого імперативу може ускладнюватися; однак у їх сукупності ймовірно трансформації іншого характеру: одні втрачатимуть свою актуальність, натомість інші – її набуватимуть (рис. 2).

Між імперативами в межах одномоментного еволюційного стану суспільства існують прямі або опосередковані взаємовпливи; на такі стани, а отже, й імперативи, впливають зовнішні фактори, які поступово якісно та кількісно змінюють сукупність чинних імперативів, призводячи, таким чином, до поступального розвитку соціуму. На основі здійсненого нами теоретичного дослідження, структурно систему імперативів можна представити за допомогою рис. 3.

Більшість сучасних науковців виділяє такі імперативи: політичні, економічні, екологічні, соціальні, науково-технологічні, інформаційні, культурні та ін. І. Мечникова у цьому контек-

сті поділяє імперативи на безпосереднього впливу (політичні, екологічні), проміжні (науково-технологічні, культурні, соціально-економічні), приховані (інформаційні, людського розвитку) [15].

Основні імперативи прямої дії включають політичні, економічні та соціальні. У сучасній економічній літературі відсутнє єдине визначення економічного імперативу, однак коли його згадують, то найчастіше говорять, що національна економічна система повинна бути ефективною, конкурентоспроможною і водночас соціально орієнтованою, ресурсо- та енергоефективною, екологічно стабільною. На нашу думку, економічні імперативи є обов'язковими, об'єктивно зумовленими принципами поведінки суб'єктів економічних систем, напрямів, форм і методів господарювання, механізмів, інструментів і засобів їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах чинного правового поля. Тобто економічний імператив – це певні правила поведінки всіх структурних елементів економічної системи з урахуванням різних факторів, що впливають на них.

Висновки з цього дослідження. Завдяки формуванню та дії імперативів відбувається регулювання відносин у суспільстві та їх поступальний розвиток. За визначених обставин та в певний проміжок часу імперативи потребують обґрунтування, визначення пріоритетних завдань, критеріїв, індикаторів

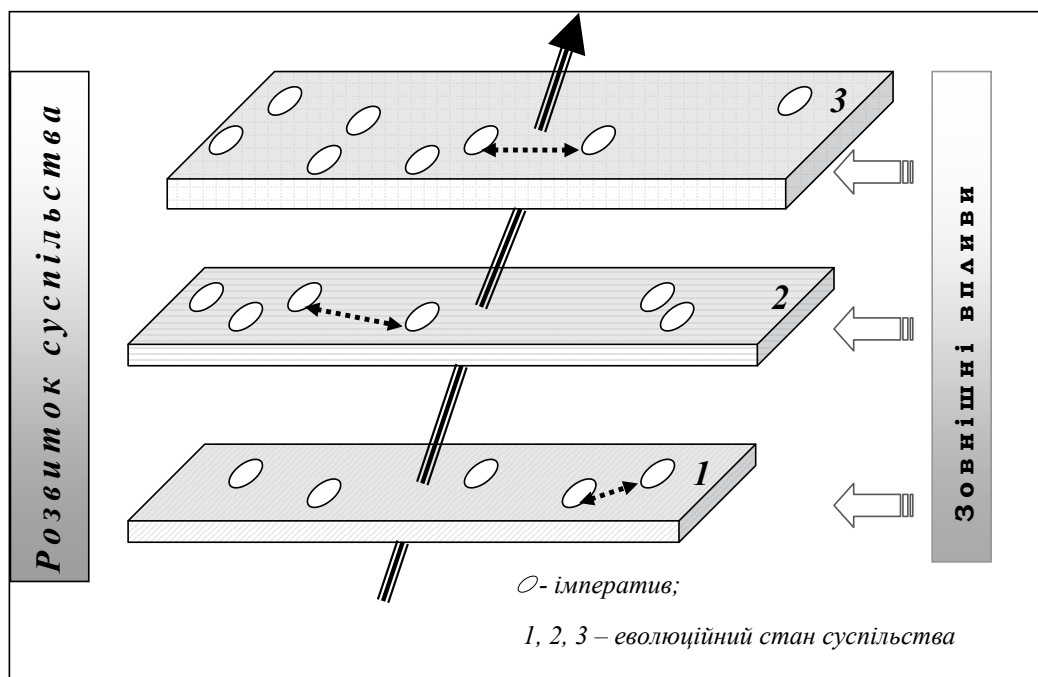


Рис. 2. Динаміка та структура змін імперативів у суспільстві

і часових рамок їх досягнення, а процес їх формування повинен мати системний взаємоузгоджувачий характер.

Життєві цикли імперативів включають такі основні етапи: 1) безпосередня дія імпера-

тиву; 2) визначення переваг, недоліків, ризиків, загроз та можливостей, пов'язаних із дією імперативу; 3) актуалізація в суспільстві потреби трансформації (зміни) імперативу; 4) формування нового, якісно іншого імпе-

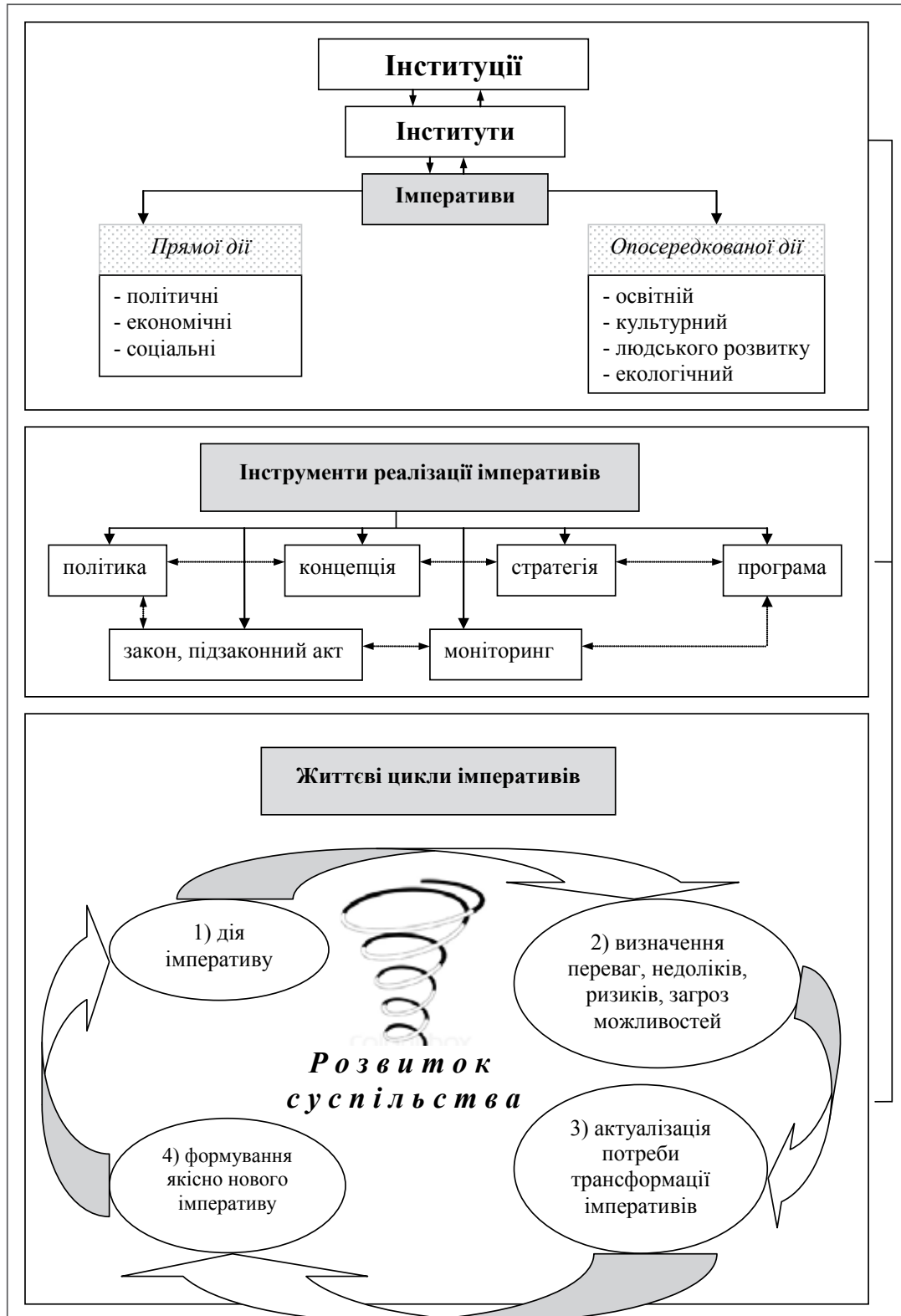


Рис. 3. Імперативи розвитку суспільства

ративу. Таким чином, відбувається «спіральный» розвиток імперативних норм, а процес розвитку набуває характеру неперервного нарощування нових, удосконалених правил економічної та неекономічної взаємодії індиві-

дів. При цьому необхідне наполегливе адміністрування виконання імперативів, поширення нових прецедентних зразків, легітимізації відповідних правил і забезпечення їх підтримки в соціумі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кант Е. Критика чистого розуму / Е. Кант ; пер. Н. Лосского ; общ. ред. Ц. Арзаканян, М. Иткин. – М. : Мысль, 1994. – 591 с.
2. Мирская Е.З. Мертон и его концепция социологии науки / Е.З. Мирская // Современная западная социология науки: крит. анализ. – М., 1988. – С. 42–60.
3. Жюлиа Д. Философский словарь / Д. Жюлиа ; пер. с франц. – М. : Междунар. отношения, 2000. – 544 с.
4. Ковальчук М.В. Імперативи економічної безпеки держави: інституціональний підхід / М.В. Ковальчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3574>.
5. Ватаманюк З. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / З. Ватаманюк. – Львів : Новий світ-2000, 2005. – 648 с.
6. Економічна безпека : [навч. посіб.] / За ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
7. Павлов В.І. Формування регіонального ринку рекреаційних послуг / В.І. Павлов // Проблеми інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності в Україні: перспективи культурного та економічного розвитку. – Трускавець, 2000. – С. 31–34.
8. Національна економіка / А.Ф. Мельник [та ін.]. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
9. Вербівська Л.В. Формування інвестиційної стратегії соціально-економічного розвитку прикордонного регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Л.В. Вербівська. – Львів, 2004. – 20 с.
10. Сакс Дж.Д. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж.Д. Сакс, Ф.Б. Ларрен ; пер. с англ. – М. : Дело, 1996. – 848 с.
11. Іншаков О.В. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів / О.В. Іншаков, Д.П. Фролов // Економічна теорія. – 2011. – № 1. – С. 52–62.
12. Белоусов В.М. Откуда есть пошёл русский институционализм? / В.М. Белоусов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 177–182.
13. Гриценко В.В. Сутність і категоріальна відмінність понять «інститут» та «інституція» / В.В. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/6.pdf.
14. Іншаков О.В. Эволюция институционализма в российской экономической мысли (IX–XXI вв.) : [монография] / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов. – М. : Экономист, 2007. – Т. 1. – 511 с.
15. Раціоналізація землекористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.studfiles.ru/preview/5397529/page:11/>.

УДК 339.13

Аналіз ефективності реклами в туристичній сфері

Казак О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

У статті проаналізовано особливості реклами в туристичній індустрії, досліджено фактори, які впливають на її результативність та визначення оцінки ефективності реклами туристичних послуг. Охарактеризовано види ефективності реклами туристичних послуг та доведено складність точного прорахування ефекту від неї.

Ключові слова: ефективність реклами, туристичне підприємство, туристична сфера, економічна ефективність реклами, комунікативна ефективність реклами.

Казак Е.А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В статье проанализированы особенности рекламы в туристической индустрии, исследованы факторы, влияющие на ее результативность и оценку эффективности рекламы туристических услуг. Охарактеризованы виды эффективности рекламы туристических услуг и доказана сложность точного подсчета эффекта от нее.

Ключевые слова: эффективность рекламы, туристическое предприятие, туристическая сфера, экономическая эффективность рекламы, коммуникативная эффективность рекламы.

Kazak O.O. ANALYSIS OF ADVERTISING EFFECTIVENESS IN THE TOURISM SECTOR

This article analyzes the peculiarities of advertising in the tourism industry, the factors that affect its performance and the measurement of advertising effectiveness in tourist service are also investigated. In this article, as well, are described types of advertising effectiveness of tourist services and is proven the difficulty of accurately calculating the effect from it.

Keywords: effectiveness of advertising, travel company, a tourist area, the economic effectiveness of advertising, communicative effectiveness of advertising.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У зв'язку з ускладненням економічної ситуації в Україні притаманне тимчасове скорочення кількості споживачів туристичних послуг і, як наслідок, посилення конкуренції в туристичній сфері та загострення боротьби за потенційного клієнта між учасниками ринку. Оскільки реклама в індустрії туризму є одним із дієвих елементів маркетингових комунікацій та одним із головних спонукальних факторів впливу на попит туристичних послуг, аналіз її ефективності актуалізується реальним станом ринку в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до оцінки ефективності реклами проаналізовано у працях А.П. Дуровича, Ю.О. Карягіна, В.Ф. Кифяка, Ю.Б. Мирнова, Ю.М. Правика та ін. Водночас практичні аспекти проблеми ефективності рекламної діяльності висвітлено недостатньо, що потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності поняття «ефективність реклами туристичних послуг», вивчення різноманітних факторів, що зумовлюють складнощі обрахування її еконо-

мічного ефекту, та визначення ролі впливу реклами на прийняття фінансових рішень кінцевим споживачем туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні ринкові відносини не можуть існувати без постійного стимулювання збуту товарів чи послуг. Засоби впливу реклами на споживачів постійно змінюються та оновлюються, що зумовлює необхідність постійного аналізу ефективності реклами, вивчення її впливу на свідомий вибір споживачем конкретних туристичних послуг.

Розвиток туризму неможливий без дієвої та креативної реклами, адже вона психологічно впливає на бажання та прийняття рішення потенційним клієнтом скористатися конкретною туристичною послугою. Проте сучасна реклама в туризмі не може бути засобом примушення, а швидше є цілеспрямованим посиленням людині інформації про необхідність формування потреби в інтелектуальному та фізичному розвитку. Практика свідчить, що споживачі туристичних послуг віддають перевагу конкретному туристичному напрямку чи туру не тому, що ними було проаналізовано всі запропоновані ринком можливі варіанти,

а в результаті впливу різносторонньої влучної та дієвої реклами, у тому числі із застосуванням візуальних наочних засобів та заохочень економічного характеру.

Реклама є одним із вагомих інструментів у системі продажів туристичних послуг. Водночас не можна вважати її найважливішим елементом маркетингових комунікацій, адже в маркетингову стратегію включено цінові параметри пропозиції, її психологічне сприйняття споживачем, а також моду на окремі види туристичних програм та відпочинок у конкретному регіоні тощо. Як наслідок, під час розрахунків ролі реклами в збільшенні товарообігу та в загальних фінансових результатах туристичного підприємства виникають значні складнощі.

Загальноприйнятим та узагальненим визначенням ефективності реклами є формулювання її як ступеня впливу рекламних засобів на користь виробника або посередника, що визначається до і після передачі рекламного звернення [1]. Відповідно, ефективність реклами розуміють як зміну прибутку туристичної компанії під впливом реклами. Таким чином, суть оцінки ефективності реклами полягає у зіставленні даних, що характеризують витрати на рекламну кампанію, з певними результатами її проведення, вираженими в тих чи інших діях споживачів, наприклад у збільшенні обсягів продажу, прибутку та ін. [2].

На ефективність реклами у сфері туристичних послуг впливають численні фактори, основними з яких є:

- економічна ситуація та рівень соціально-економічного забезпечення суспільства;
- ступінь загострення конкуренції на туристичному ринку;
- особливості сегменту цільової аудиторії, на яку спрямована рекламна кампанія, її ментальність та вподобання;
- обсяг рекламного бюджету конкретної рекламної кампанії, що залежить від фінансових можливостей туристичного підприємства;
- готовність сприйняття потенційними клієнтами рекламної інформації внаслідок розповсюдження та впливу модних тенденцій у сфері організації індивідуального та сімейного відпочинку;
- професійність і креативність стратегії рекламування туристичної продукції та постійна присутність реклами в інформаційному просторі.

Слід зазначити, що реклама не завжди призводить до збільшення прибутку та покращення

фінансових результатів діяльності туристичного підприємства. Але навіть у цьому разі недоцільно оцінювати рекламну кампанію як неефективну, адже, крім комерційного результату, вона має соціальний ефект, що може проявитися в майбутньому. Оцінюючи наслідки конкретної рекламної кампанії, слід проаналізувати її вплив на формування позитивного іміджу та престижу туристичного підприємства, що може дати ефект у частині психологічного сприйняття, відокремлення та впізнавання туристичної фірми та її продукту в середньо- та довгостроковій перспективі, а також установлення довіри і потреби користуватися послугами обраного туристичного підприємства на постійній основі.

Під час аналізу туристичної реклами необхідно використовувати основні методи оцінки її впливу на рівень купівельного попиту туристичних послуг, що зумовлює кінцевий вибір споживача, а саме:

1) метод співставлення джерел обізнаності, який полягає в отриманні інформації від споживачів шляхом усного опитування, анкетування або інших засобів зворотного зв'язку;

2) метод моделювання експериментів, який полягає в оцінці економічної ефективності реклами та оснований на зіставленні інформації, отриманої від попередньо визначених контрольних груп, сформованих за віковими, професійними, фінансовими та іншими ознаками;

3) метод цільових розрахунків, який полягає в порівнянні фактичних витрат на проведення рекламної кампанії з отриманим фінансовим результатом від витрачених коштів.

Аналіз ефективності рекламної кампанії та її оцінка дають змогу:

- отримати інформацію про доцільність використання конкретного виду реклами;
- виявити результативність окремих засобів її розповсюдження;
- визначити умови оптимального впливу реклами на потенційних споживачів [3].

У спеціалізованій економічній літературі виділяються поняття економічної та комунікативної ефективності реклами туристичних послуг. Економічна ефективність визначається співвідношенням результату, отриманого від реклами, й обсягом затрат на проведення рекламних заходів за фіксований відрізок часу. Для аналізу економічної ефективності реклами використовується показник рентабельності реклами, тобто відношення отриманих прибутків до рекламних витрат. Вона визначається за формулою:

$$P = (П / U) \cdot 100\%,$$

де P – рентабельність реклами, %;

П – прибуток, отриманий від рекламування товарів;

U – витрати на рекламу даного товару [3].

Але під час застосування вищезазначеної формули виділити показник отриманих фінансових результатів, які були досягнуті виключно за рахунок реклами, теж неможливо. Таким чином, розрахунок рентабельності реклами не може дати точного економічного розрахункового результату. Визначення економічної ефективності реклами є дуже складною проблемою, і здійснити точні розрахунки її ефективності неможливо через вагомий вплив таких ускладнюючих факторів, як:

- визначення отриманого результату саме від застосування конкретного виду реклами, а не інших маркетингових заходів та попередньої рекламної кампанії;

- інерція споживацького попиту та відтермінована реакція споживача під час прийняття рішення про відпочинок;

- спонтанне виникнення численних непередбачуваних зовнішніх обставин та випадкових подій, які кардинально можуть вплинути на результативність рекламної кампанії;

- сезона активність, яка притаманна саме ринку туристичних послуг, та планування відпочинку залежно від графіку відпусток, тимчасових змін життєвих потреб та туристичних уподобань споживачів;

- платоспроможність потенційних клієнтів та прийнятна курсова політика на фоні стабільної фінансової ситуації в країні та ін.

Ураховуючи специфіку туристичної сфери, реклама у цій галузі відрізняється від реклами традиційних товарів тим, що туристичний продукт не має постійних конкретних властивостей, адже кожна пропозиція по-своєму унікальна. З огляду на це, у туристичній рекламі ускладнено застосування метода порівняння за винятком появи в процесі конкурентної боротьби абсолютно однакових пропозицій. У цьому разі порівнянню підлягають економічний складник пропозиції та рівень обслуговування.

Водночас слід зазначити, що можливості здійснення прорахунків економічної ефективності реклами туристичних послуг більш точні на початковій стадії (стадії впровадження) діяльності туристичної фірми, коли попередня рекламна діяльність не здійснювалася, а також під час упровадження нового туристичного продукту, який раніше не рекламувався.

Особливістю туристичної сфери є те, що економічна ефективність рекламної кампа-

нії значною мірою пов'язана з психологічним сприйняттям споживачем конкретних рекламних заходів. Таким чином, економічна ефективність реклами тісно кореспондується з комунікативною (інформаційною) ефективністю, яка дає змогу встановити, наскільки ефективно конкретне рекламне оголошення передає цільовій аудиторії необхідні відомості чи формує бажану для рекламодавця точку зору, та дає можливість покращити якість як змісту, так і форми подачі рекламної інформації [4].

Під час аналізу та оцінювання комунікативної ефективності рекламних заходів у практичній діяльності в туристичній індустрії доцільно використовувати такі показники:

- процент покупців, що звернули увагу на рекламу конкретного туристичного продукту;

- покращення репутації туристичного підприємства та збільшення популярності послуг, що пропонуються, внаслідок рекламування;

- кількість продажів туристичного продукту внаслідок реклами;

- витрати на рекламу на тисячу потенційних покупців за даним видом реклами;

- грошові витрати на тисячу потенційних покупців по всіх використовуваних засобах реклами [4].

Комунікативна ефективність реклами характеризується рівнем привертання уваги потенційних клієнтів до об'єкту рекламування, глибиною їх уражень та запам'ятовуванням рекламних звернень. Така оцінка є особливо актуальною до того, як обраний остаточний варіант рекламного звернення (попередні випробування) та після проведення рекламних заходів (наступний аналіз) [5].

Аналіз конкретної рекламної кампанії доцільно здійснювати як для її продовження в разі успішності, так і для своєчасного корегування внаслідок виявлених недоліків і прорахунків в її організації. Важливим елементом цього процесу є виявлення конкретних джерел, з яких споживач отримав рекламну інформацію. Під час накопичення й узагальнення матеріалів можна корегувати використання конкретних рекламних прийомів для посилення їх впливу на визначену цільову аудиторію. Для цього в рекламних зверненнях, що доводяться до відома споживачів різними каналами комунікацій, указується інформація для зворотного зв'язку, яка дає змогу ідентифікувати джерело рекламної інформації. Найбільш розповсюдженим та поширеним прийомом є використання різних номерів телефонів, за якими споживач контактує з туристичною

фірмою, що вказується в рекламних брошурах, на білбордах, у рекламних оголошеннях, пресі, Інтернеті тощо.

Таким чином, установлення зворотного зв'язку зі споживачами дає змогу не тільки визначити джерело рекламної інформації, а й контролювати процес просування туристичних послуг, оперативно вносити корективи в практичну діяльність, створювати та закріплювати у споживачів розуміння переваг послуг, що надаються певною туристичною фірмою, прогнозувати попит на свої послуги і будувати стратегію на коротко- та середньострокову перспективи.

Більшість рекламодавців прагне виміряти так званий рекламний ефект взаєморозуміння, тобто потенційний вплив реклами на рівень усвідомлення споживачів, їх уміння орієнтуватися на ринку та на їх переваги, а також на результати впливу реклами на рівень збуту, що, своєю чергою, зробити дуже важко. Мета дослідження ефекту взаєморозуміння – визначення ефективності впливу реклами на споживача. Це дослідження (його також називають апробацією тексту) проводиться як до розміщення рекламного оголошення, так і після його публікації чи трансляції [3].

Висновки з цього дослідження. Оскільки в умовах звуження туристичного ринку

реклама здебільшого впливає на рішення споживачів щодо придбання туристичних послуг, саме рекламна діяльність у туристичній сфері зберігає вагоме значення. Проведення конкретної рекламної кампанії потребує фінансових ресурсів, а можливості щодо обсягів інвестування в сучасних умовах скорочуються. Ефективність реклами необхідно оцінювати з двох позицій: з одного боку, економічний аналіз результату реклами, з іншого – психологічний вплив на споживача, тобто комунікативний ефект від конкретної реклами.

Визначити ступінь ефективності реклами здебільшого неможливо, можна оперувати тільки приблизними розрахунками. Незважаючи на це, здійснення кваліфікованого аналізу рекламної кампанії є необхідним складником успішної діяльності туристичного підприємства. Ефективна реклама може бути вагомою конкурентною перевагою, особливо невеликих туристичних агентств, де вся маркетингова діяльність зводиться до планування та впровадження рекламних заходів. У разі пом'якшення, а в перспективі – ліквідації кризових явищ ефект як від економічної, так і комунікативної реклами буде поступово збільшуватися через бажання туристичних компаній повернутися до докризових обсягів надання туристичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kerivnyk.info/osnovy-reklamnoi-diyalnosti3-4>.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studme.com.ua/15931106/marketing/naruzhnaya_reklama.htm.
3. Миронов Ю.Б., Крамар Р.М. Основи рекламної діяльності : [навч. посіб.] / Ю.Б. Миронов, Р.М. Крамар. – Дрогобич : Посвіт, 2007. – 108 с.
4. Правик Ю.М. Маркетинг туризм : [підручник] / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2008. – 303 с.
5. Дурович А.П., Копанев А.С. Маркетинг у туризмі : [навч. посіб.] / А.П. Дурович, А.С. Копанев ; за заг. ред. З.М. Горбилевої. – М. : Економпрес, 1998. – 400 с.

УДК 330:159.923.35

Вплив ментальності на економіку

Карпенко А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Запорізького національного технічного університету

Ільїна А.С.

магістр з управління персоналом та економіки праці
Запорізького національного технічного університету

Статтю присвячено узагальненню теоретичних аспектів ментальності та визначенню її впливу на розвиток економіки. Обґрунтовано необхідність розмежування понять «ментальність» та «менталітет». Досліджено різні підходи до визначення категорії «господарський менталітет». Розглянуто вплив ментальності на рівень освіченості населення та економічний розвиток країни.

Ключові слова: ментальність, менталітет, господарський менталітет, економічний розвиток, рівень освіченості населення.

Карпенко А.В., Ільїна А.С. ВЛИЯНИЕ МЕНТАЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИКУ

Статья посвящена обобщению теоретических аспектов ментальности и определению ее влияния на развитие экономики. Обоснована необходимость разграничения понятий «ментальность» и «менталитет». Исследованы различные подходы к определению категории «хозяйственный менталитет». Рассмотрено влияние ментальности на уровень образованности населения и экономическое развитие страны.

Ключевые слова: ментальность, менталитет, хозяйственный менталитет, экономическое развитие, уровень образованности населения.

Karpenko A.V., Iliina A.S. INFLUENCE OF MENTALITY ON THE ECONOMY

The article is devoted to generalization of theoretical aspects of mentality and determination of its influence on the development of the economy. The necessity of distinguishing between the concepts «mindset» and «mentality» is substantiated. Various approaches to the definition of the category «economic mentality» are explored. The influence of mentality on the level of education of the population and economic development of the country is considered.

Keywords: mentality, mindset, economic mentality, economic development, level of education of the population.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України існує проблема тотального опору змінам, неприйняття реформ та суперечності між новими інститутами, що сформувалися в процесі ринкової трансформації, та тими, що склалися історично у процесі довготривалого розвитку країни. Проводячи реформи в країні, необхідно враховувати не тільки наявні економіко-соціальні та політичні особливості, але й попередній досвід розвитку суспільства, його традиції, моделі поведінки та історію. Тобто успішне реформування національної економіки буде неможливим без урахування ментальних особливостей населення країни та впливу його соціально-економічної (господарської) поведінки на економіку. Оскільки економіка країни ґрунтується на господарській діяльності (будь-яка суспільно-корисна діяльність, результати якої реалізуються як товар), то важливим в даному напрямі буде дослідження поняття господарського менталітету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «ментальність» та «менталітет» є досить вживаними та популярними у вітчизняній науковій літературі. Однак вони й досі категоріально не визначені, нечіткі та багатозначні. Існують різні підходи до їх ототожнення та розмежування, поширені думки про первинність і вторинність цих категорій тощо. Дослідженню їх теоретичних положень і категорії «господарський менталітет» присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них значний внесок у вивчення даних понять зробили О. Бондаренко, Т. Вуколова, Т. Гайдай, О. Гриценко, О. Гулевич, М. Дороніна, О. Зоря, А. Лиманський, Т. Лук'янова, О. Лусте, І. Некрасова, О. Соколіна, А. Фурман та ін. Проте їх уточнення та аналіз вплив на економіку потребують подальших досліджень і розмежувань, додаткових обґрунтувань.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в узагальненні

теоретичних аспектів ментальності та визначенні її впливу на розвиток економіки, обґрунтуванні напрямів її ефективного використання у вітчизняній господарській практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічну поведінку людини визначає багато факторів, серед яких провідну роль відіграє суспільна свідомість, що формується під впливом загальноприйнятих цінностей, традицій, соціокультурних та етнічних особливостей. Існує багато компонентів поведінкового впливу на життя людини та окремої нації, важливу роль серед яких відіграє ментальність.

Ментальність – це спільне «психологічне оснащення» представників певної культури, що дає змогу хаотичний потік різноманітних уражень інтегрувати свідомістю в певне світобачення. Воно й визначає поведінку людини, соціальної групи, суспільства. Ментальність зберігає генетичний код народу, допомагає зрозуміти закономірності розвитку культури, суспільної моралі, на її основі виникає відчуття національної ідентичності [1, с. 4].

Існує декілька поглядів на диференціацію понять «ментальність» та «менталітет». У праці М.В. Попович, І.В. Кисляковської та Н.Б. Вяткіної повністю розділяються ці поняття, оскільки зазначається, що світогляд та поведінка (менталітет) довільно взятого окремого індивіда дає розуміння про ментальність цілої спільноти індивідів, і навпаки [2, с. 110]. Разом із цим автори їх співвідносять між собою як складову частину (менталі-

тет) і ціле (ментальність), оскільки вони формуються на основі спільних рис.

Окремі автори розглядають поняття «менталітет» як похідну від категорії «ментальність» (табл. 1).

Ми вважаємо цей підхід до співвідношення понять «ментальність» та «менталітет» найбільш удалим. Автори визначають ментальність як більш широку категорію, яка характеризує довгочасні колективні уявлення про життя, тоді як менталітет – більш конкретне визначення, яке охоплює обмежений проміжок часу, переважно поточний період.

О.О. Лусте та О.А. Гриценко зазначають, що в економічній діяльності доцільніше застосувати категорію «менталітет». Так, О.А. Гриценко зауважує, що «на відміну від ментальності в моделях менталітетів відбиваються особливості діяльності людей, їхня взаємодія з різними соціальними групами. Економічна наука досліджує менталітет на його поведінковому рівні, коли стереотипи й установки суб'єктів, що формуються під впливом ціннісних та ідеологічних орієнтацій, починають виявлятися і впливати на об'єктивний світ» [6, с. 38]. О.О. Лусте вважає, що «ментальність описує колективні уявлення людських спільнот про взаємодію із навколишнім світом у культурному, історичному, релігійному та інших вимірах, натомість менталітет – це більш вузьке поняття, що уособлює колективний досвід, актуалізований у певному часовому проміжку, тому стосовно реалізації даного досвіду в економічній діяльності суб'єкта доцільніше застосовувати поняття

Таблиця 1

Визначення поняття «менталітет» як похідної від категорії «ментальність»

| Автор | Визначення |
|------------------------|---|
| І.М. Некрасова [3] | Менталітет – залежна від культурно-історичного й водночас актуального соціального контексту життєдіяльності суб'єкта характеристика його суспільних взаємодій (поточна соціокультурна належність), що представлена як колективна система цінностей, смислів та смислових відношень форми взаємодії суб'єкта з навколишнім світом; ментальність – базовий, найдавніший у часовому аспекті і найбільш довгочасний у культурному контексті, пласт колективних уявлень про життя, що спирається на міфологію та глибинні колективні архетипи. |
| О.В. Соколіна [4] | Менталітет – традиційний вияв світосприйняття людиною, нацією, народом, зумовлений історичним досвідом і національною культурою; ментальність – «це сукупність настанов, схильностей індивіда чи соціальної групи діяти, мислити, відчувати і сприймати світ певним чином, дещо відмінним від сприйняття іншими соціальними спільнотами». |
| А.В. Фурман [5, с. 33] | Менталітет – сутнісна форма вияву ментальності – не стільки набутий результат людських відносин і поведінки, скільки очікування цього результату, який повинен статися на основі визначальних програм і доктрин розвитку різних сфер суспільного життя (ідеологія, політика, освіта тощо). |

«менталітет» [7, с. 115]. Тобто автори зазначають важливість коректного вибору терміну для використання в економічній діяльності.

Отже, ми поділяємо думку О.О. Лусте й О.А. Гриценко та вважаємо, що для опису поведінки людини в економічній діяльності бажано застосовувати поняття «менталітет», яке є більш конкретним та має певні часові проміжки, і саме «господарський менталітет», що розкриває діяльність людини (колективу чи спільноти) задля отримання певної винагороди.

У сучасній економічній літературі існує багато підходів до визначення поняття «господарський менталітет», яке більшість авторів розглядає й як «економічну ментальність», й як «трудова менталітет» (табл. 2).

Отже, як ми бачимо, поняття «господарський менталітет» має різні тлумачення, але всі вони мають близький за суттю зміст, оскільки стосуються вживання рис індивіду чи націй у цілому в продуктивній діяльності щодо отримання конкретного результату.

Узагальнене визначення поняття господарського менталітету представляє О.О. Лусте як «історично сформовану під впливом культурних, релігійних, політичних, правових, природно-кліматичних чинників система домінуючих цінностей, поглядів, установок індивідуального та колективного суб'єкта, що визначає мотиви, форми та результати його господарської поведінки в процесі реалізації економічних інтересів» [7, с. 119]. Таке трактування доводить, що господарський менталітет проявляється у господарській поведінці (господарській діяльності) індивіда чи спільноти через мотиви, форми та результати щодо досягнення економічних інтересів.

Загалом усі представлені трактування дають розуміння того, що менталітет і ментальність є з одними і тими самими рисами, які, крім зазначених часових меж, відповідно характерні окремій людині та спільноті.

Отже, на основі проаналізованих визначень категорії «господарський менталітет», можемо стверджувати, що це специфічна свідомість людини чи населення у цілому, яка складається історично, проявляється в єдності свідомих і несвідомих цінностей, норм і установок, що відображаються в трудовій поведінці населення, та виражає систему ціннісних орієнтацій та самовизначення особистості у соціальному, правовому, політичному, історичному і професійному просторі.

Менталітет виступає специфічним полем вибору людиною своєї лінії поведінки, життєдіяльності, що виявляється в певних ціннісно-нормативних параметрах і не завжди справляє позитивний вплив на економіку.

На пострадянському просторі загалом і в Україні зокрема менталітет є однією з основних проблем, що серйозно ускладнює сучасну економічну ситуацію. Тобто суттєві трансформації в суспільстві та високі темпи пізнання світу постійно інтегруються в сучасну ментальність і стають одними з домінуючих чинників сучасної економіки [22, с. 113]. Оскільки трансформація ментальності є довготривалим процесом, саме тому українському суспільству притаманний певний консерватизм індивідуальної та суспільної соціальної свідомості з позитивними і негативними її характеристиками, який певною мірою гальмує соціально-економічний розвиток країни.

Розглянемо через призму ментальності тенденції розвитку системи освіти України,

Таблиця 2

Підходи до формування розуміння поняття «господарський менталітет» на основі економічної ментальності та трудового менталітету

| Підхід | Автор | Визначення |
|--------------------------------------|----------------------------|--|
| Гносеологічний (філософський) підхід | М. Кубаєвський [8, с. 110] | Економічна ментальність – особливості економічних цінностей і норм поведінки, результати діяльності і характер економічної культури, знань населення, а також міра пізнання і використання економічних законів, інтересів і мотивів господарювання. |
| | О.В. Бондаренко [9, с. 4] | Економічна ментальність – рівень національної соціально-економічної свідомості суспільства, соціальних груп і верств населення, окремих індивідів, сприйняття ними суті економічної (господарської) діяльності, ціннісних орієнтацій, інтересів, потреб, що зумовлюють спонукальні мотиви певної соціально-економічної активності. |
| Інституціональний підхід | О.Ю. Гулевич [10, с. 36] | Трудова менталітет – сукупність характеристик трудової поведінки або мислення. |

| | | |
|----------------------------------|--|--|
| Еволюційний підхід | В.С. Резнік [11, с. 79] | Економічна ментальність – своєрідне економіко-психологічне підґрунтя, що втілює соціально-психологічні наслідки попередніх географічних та історичних умов життєдіяльності, що дає змогу одноманітно сприймати, інтерпретувати та оцінювати навколишню соціально-економічну реальність, адекватно розуміти та діяти відповідно до усталених упродовж історичного розвитку цінностей, норм та взірців поведінки в різних соціально-економічних ситуаціях. |
| | Т.В. Гайдай [12, с. 77] | Економічна ментальність – сформована індивідуальна та суспільна економічна свідомість, специфічний характер якої визначається біосоціальними факторами, культурною своєрідністю, етнонаціональними та іншими особливостями носіїв ментальності. |
| | Р.М. Нурєєв [13, с. 702] | Економічна ментальність – специфіка свідомості населення (стереотипи споживання, норми і зразки взаємодії, організаційні форми, ціннісно-мотиваційне ставлення до праці і багатства, а також ступінь сприйнятливості (або несприйнятливості) до зарубіжного досвіду), яка складається історично й яка виявляється в єдності свідомих і несвідомих цінностей, норм і установок, що відображаються в поведінці населення. |
| Аксіологічний (ціннісний) підхід | М.В. Гордон, Н.В. Оленцевич [14, с. 125] | Економічні цінності – стійкі уявлення про те, які економічні блага (багатство, зв'язки, влада, статус, різні види зайнятості, джерела та способи отримання доходів тощо) і форми та види економічних відносин мають найбільшу цінність або зовсім неважливі для людей. |
| | О.П. Зоря [15, с. 110] | Економічна ментальність – сукупність алгоритмів, напрямів думок, елементів душевного складу, стереотипів і цінностей, якими визначається соціально-економічна (господарська) поведінка людей. |
| | Т.С. Вуколова [16, с. 74] | Економічна ментальність – економічні цінності та норми поведінки, що визначають господарську діяльність людей. |
| Історико-економічний підхід | Є.С. Балабанова [17, с. 68] | Економічна ментальність – процес кристалізації в пам'яті народу багатовікового досвіду господарської діяльності, її організаційних та матеріально-технічних особливостей. |
| | М.О. Уперенко [18] | Менталітет – рівень розвинутості, співвідношень, функціонування, інтеграції та ролі елементів системи духовних продуктивних сил людини, що виявляється в процесі її життєдіяльності, впливає на організацію виробництва, управління та особливості інститутів. |
| Відтворювальний підхід | А.А. Лиманський [19, с. 136] | Трудовий менталітет – образ мислення, сукупність традицій, духовних установок, що властиві окремому працівнику організації та в цілому її колективу. |
| | Д.П. Богиня, М.В. Семикіна [20, с. 57] | Трудовий менталітет – рівень національної трудової свідомості суспільства, соціальних груп та верств населення, окремих індивідів, сприйняття сенсу трудової діяльності, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби, які зумовлюють спонукальні мотиви певної трудової поведінки. |
| | М.С. Дороніна, Т.В. Голубєва [21, с. 92] | Трудовий менталітет – спосіб сприйняття світу працівниками та їх трудової поведінки, який заснований на ціннісних орієнтаціях їх трудової діяльності й соціально-психологічних характеристик та проявляється у ставленні персоналу до праці, колег, керівника. |

Джерело: складено авторами на основі [7, с. 115–117]

а саме освіченості суспільства та наявності висококваліфікованих кадрів, як одного з найважливіших факторів економічного розвитку країни.

Відповідно до висновків Світового банку, у 2016 р. Україна зайняла третю сходинку у світі за рівнем загальної освіченості громадян, яка становить 99,8% [23]. Такий високий рівень освіченості населення Україна здобула саме завдяки ментальним особливостям, оскільки майже постійно, починаючи з командно-адміністративної системи господарювання, слушною була думка про визначальну роль наявності освіти (особливо вищої) в забезпеченні успішної кар'єри, навіть не завжди підтверджену реальними знаннями та професійними навичками. Проте проблема полягає саме в тому, що високий рівень освіченості у вітчизняній практиці не є запорукою покращення економічної ситуації.

Як наслідок, в Україні постійно загострюється проблема диспропорції між попитом і пропозицією на ринку праці та невідповідності системи освіти потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем та професійною структурою. Це призводить до нестачі кваліфікованих кадрів у низці професій. Структура сучасної вітчизняної освіти характеризується зміщенням професійної освіти на користь вищої, що призвело до асиметрії ринку праці. Така ситуація була зумовлена значним популізмом вищої освіти, що сформувався на ментальному рівні населення за відсутності ефективного державного моніторингу, регулювання та планування в освітній галузі. Відповідно фактична відсутність зв'язку між рівнем здобутої особою освіти та рівнем її заробітків спричинила формальне ставлення до отримання освіти і суттєве зниження її якості.

Загалом ментальність українців проявляється в індивідуалізмі, хоча він і не має чіткої спрямованості та реалізації з причин знаходження під майже постійним суттєвим іноземним впливом. Окрім того, характерною є низка негативів: патерналізм більшої частини населення України; соціо- і політич-

ний конформізм; зневажливе ставлення до здоров'я і до системи охорони здоров'я; наявність «зрівнялівки» в оплаті праці та низький її рівень, як наслідок – низька якість праці та загальне недбальство; відсутність чіткої національної ідеї [24, с. 31]. Саме ці риси суттєво знижують конкурентоспроможність людського капіталу як на особистісному, так і на національному рівні.

Висновки з цього дослідження. Узагальнено підходи до визначення понять «ментальність» та «менталітет» і визначено три основні підходи до їх розуміння: повне розмежування; ототожнення; «менталітет» як похідна від «ментальності». Обґрунтовано, що їх основна відмінність полягає у часових межах та щодо особистості чи спільноти. Існує необхідність їх розмежування: «ментальність» є більш широкою категорією, яка характеризує довгочасні колективні уявлення про життя, а «менталітет» – більш конкретне визначення, яке охоплює обмежений проміжок часу. Відповідно, менталітет більш здатний до змін у поточному періоді.

Визначено, що в економічній діяльності відсутня значна необхідність глибокого розмежування ментальності і менталітету, оскільки вони відображають спільні риси особистості та спільноти. Для регулюючого впливу на їх окремі елементи важливим є перш за все розуміння та інформаційне роз'яснення. Розкрито основні підходи до формування категорії «господарський менталітет» і визначено доцільність її вживання в економіці, запропоновано власне її трактування.

Для подальшого розвитку ринкового соціально-економічного середовища України необхідно сформувати нову людину ринкового типу, якій будуть притаманні такі риси ментальності, як усвідомлення права власності на свою робочу силу, готовність інтенсивно та високопродуктивно працювати, здатність до адаптації, інновацій, перенавчання, прагнення підвищувати на ринку праці свою конкурентоспроможність, економічне мислення та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Храмова В. До проблеми української ментальності: Замість передмови / В. Храмова // Українська душа : зб. наук. пр. – К. : Фенікс, 1992. – С. 3–35.
2. Попович М.В. Проблеми теорії ментальності / М.В. Попович, І.В. Кисляковська, Н.Б. Вяткіна. – К. : Наукова думка, 2006. – 403 с.
3. Некрасова І.М. Ментальний формат особистості як функціонально-змістова основа соціальних впливів / І.М. Некрасова // Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ispp.org.ua/files/1270201800>.

4. Соколіна О.В. Порівняльний аналіз понять «ментальність» та «менталітет» / О.В. Соколіна // Збірник наукових праць ВІКНУ ім. Т. Шевченка. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Znrviknu/2009_17/vip17-42.pdf.
5. Фурман А.В. Психокультура української ментальності / А.В. Фурман. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 132 с.
6. Гриценко О.А. Менталітет як категорія інституціональної теорії / О.А. Гриценко // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 35–51.
7. Лусте О.О. Господарський менталітет як економічна категорія / О.О. Лусте // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 114–120.
8. Кубаєвський М. Економічна культура у трансформаційному процесі / М. Кубаєвський // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 4. – С.104–116.
9. Бондаренко О.В. Економічна культура: національна специфіка (підвалини соціально-філософського тлумачення) / О.В. Бондаренко // Соціальні технології : актуальні проблеми теорії та практики. – 2011. – № 49. – С. 224–233.
10. Гулевич О.Ю. Трудовий менталітет як інституційний індикатор соціально-економічного розвитку суспільства / О.Ю. Гулевич // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2015. – № 1. – С. 35–41.
11. Резнік В.С. Приватна власність та економічна ментальність українців: Захід чи Схід? (Формулювання гіпотези соціологічного дослідження) / В.С. Резнік // Український соціум. – 2005. – № 5–6. – С. 78–86.
12. Гайдай Т.В. Роль неформальних інституцій в економічній транзитології / Т.В. Гайдай // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2007. – № 31–2. – С. 75–80.
13. Институциональная экономика : [учебник] / Под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М. – 2007. – 704 с.
14. Гордон М.В. Этноментальные институты как фактор экономического развития / М.В. Гордон, Н.В. Оленцевич // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2007. – № 34–1. – С. 124–129.
15. Зоря О.П. Ментальний вимір підприємницької активності: сутність, структура, специфіка / О.П. Зоря // Грані. – 2009. – № 5(67). – С. 109–113.
16. Вуколова Т.С. Национальная экономическая ментальность в эпоху рыночных реформ / Т.С. Вуколова // Экон. вестник Ростовского гос. ун-та. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С. 72–83.
17. Балабанова Е.С. Особенности российской экономической ментальности / Е.С. Балабанова // Мир России. – 2001. – № 3. – С. 67–77.
18. Уперенко М.О. До питання про історико-економічні основи та особливості східнослов'янського менталітету / М.О. Уперенко // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politics.ellib.org.ua/pages-5716.html>.
19. Лиманский А.А. Трудовой менталитет как предмет менеджмента / А.А. Лиманский // Бизнес информ. – 2009. – № 3. – С. 135–138.
20. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці : проблеми теорії та практики : [монографія] / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна ; Ін-т економіки, НАНУ. – К. : Шторм, 2003. – 382 с.
21. Дороніна М.С. Трудовий менталітет як предмет менеджменту / М.С. Дороніна, Т.В. Голубєва // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 161. – С. 90–95.
22. Карпенко А.В. Культурно-ментальні перепони комерціалізації інновацій в Україні / А.В. Карпенко // Проблеми інноваційного розвитку та інформаційного суспільства : матеріали V Міжнародного форуму (Київ, 20–21 жовтня 2016 р) : у 2-х ч. – К. : УкрІНТЕІ, 2016. – Ч. 1. – С. 111–115.
23. Україна посіла третє місце в світі за рівнем освіченості громадян / Gazeta.ua. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/life/_ukrayina-posila-tretye-misce-v-sviti-za-rivnem-osvichenosti-gromadyan/687947.
24. Біленко О.В. Менталітет як інституціональний чинник розвитку людського капіталу / О.В. Біленко // Інституціональний вектор економічного розвитку : зб. наук. праць МІДМУ «КПУ». – 2012. – Вип. 5(2). – С. 26–34.

УДК 332.8:711.8 (477)

Державно-приватне партнерство як інструмент регіонального розвитку

Клевцевич Н.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та планування бізнесу
Одеського національного економічного університету

У статті обґрунтовано роль партнерства держави з приватним сектором у забезпеченні збалансованого регіонального розвитку. Увагу акцентовано на найважливіших питаннях взаємодії державного та приватного операторів, які вимагають законодавчої регламентації для забезпечення успішності та ефективності партнерської взаємодії.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, регіональний розвиток, взаємодія державного та приватного операторів, партнерська взаємодія.

Клевцевич Н.А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье обоснована роль партнерства государства с частным сектором в обеспечении сбалансированного регионального развития. Внимание акцентировано на важнейших вопросах взаимодействия государственного и частного операторов, которые требуют законодательной регламентации для обеспечения успешности и эффективности партнерского взаимодействия.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, региональное развитие, взаимодействие государственного и частного операторов, партнерское взаимодействие.

Klevceovich N.A. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR REGIONAL DEVELOPMENT

The article deals with the role of partnership between public and private sector in providing balanced regional development. The author attention is focused on the most important issues of interaction between public and private operators that require legislative regulation in order to ensure the success and effectiveness of partnership.

Keywords: public private partnerships, regional development, cooperation of public and private operators, partners' interaction.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державно-приватне партнерство (ДПП) визнане світовою практикою як ключовий інструмент вирішення важливих проблем збалансованого розвитку на регіональному та місцевому рівнях. Орієнтація стратегічних планів виключно на використання бюджетних коштів не дає владі змогу впроваджувати масштабні стратегічні проекти, які формують конкурентоспроможність територіальних соціально-економічних систем. Завдяки залученню до реалізації стратегій приватних операторів стає можливим вивільнення частини бюджетних коштів для спрямування їх на інші пріоритетні напрями збалансованого розвитку, а також залучення до державного сектора досвіду та ділових підходів приватного сектора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми державно-приватного партнерства присвячено чимало робіт українських та зарубіжних учених. Зокрема, працівники Інституту економіки та прогнозу-

вання НАН України Т.І. Єфименко, К.В. Павлюк, Є.Л. Черевиков та ін. [1] досліджують ДПП у контексті проблематики державного регулювання економіки. Теоретичні та прикладні аспекти відносно розбудови ефективних і результативних відносин державного та приватного секторів у контексті вирішення суспільно важливих проблем в Україні знайшли відображення в публікаціях Т. Лебеди та І. Запатріної [2]. Розглядають українські науковці можливість та перепони на шляху запровадження партнерських відносин в окремих секторах та галузях економіки. Зокрема, І.І. Килимник, Т.А. Коляда, А.В. Домбровська торкаються галузі житлово-комунального господарства України [3]. Механізм державно-приватного партнерства продовжує посідати провідне місце в наукових дослідженнях зарубіжних учених, які попри його світове визнання торкаються проблеми доцільності його реалізації у світлі проблем, пов'язаних із реалізацію «Порядку денного зі сталого розвитку 2030». Зокрема, про це йдеться у роботі

таких науковців, як К.С. Джомо, А. Чоудхурі, К. Шарм, Д. Платц [4]. Разом із тим, на нашу думку, недостатньо уваги в Україні приділяється дослідженню можливостей ДПП як інструменту економічного розвитку регіонів нашої держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для того щоб інституціонально забезпечити прихід до економіки регіонів представників приватного сектору, необхідно розробити «правила гри». Зазначимо, що робота з розроблення таких правил уже розпочата, але багато ще потрібно зробити.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення інституціональних умов партнерства приватного та державного секторів у комунальній сфері України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд останніх публікацій, присвячених даному питанню, свідчить, що нині кожний дослідник вкладає власний зміст у це поняття. Так, наприклад, державно-приватне партнерство трактують як систему співробітництва приватного сектора, підприємств та організацій бізнесу з державними установами, які спрямовані на досягнення загальних економічних цілей і вирішення актуальних соціально-економічних завдань [5, с. 220]. Але таке визначення, на нашу думку, є вкрай широким і не розкриває змісту такої співпраці.

У деяких джерелах державно-приватне партнерство ототожнюється з приватизацією, і трактують його як особливу форму – непряму приватизацію [6, с. 67].

Відповідно до іншого підходу, партнерства знаходяться на межі державного і приватного секторів, не будучи ні приватизованими, ні націоналізованими інститутами. Це свого роду «третьої шлях», за допомогою якого уряди знаходять політичні, по суті, форми поліпшення надання населенню суспільних (публічних) благ [7, с. 38]. У цьому разі, як стверджує автор, у рамках державної власності відбуваються істотні інституційні перетворення, що дають змогу розширювати участь приватного бізнесу у виконанні частини економічних, організаційних, управлінських та інших функцій. Залишаючись власником, держава при цьому зберігає за собою і певний ступінь господарської активності.

Інші автори вважають, що державно-приватне партнерство – це і контрактація надання державних послуг комерційним підрядчиком, і приватизація державних активів [8].

Ми вважаємо, що державно-приватне партнерство слід відрізнити від приватизації в традиційному значенні цього слова, що передбачає передачу приватному сектору прав власності на підприємства або засоби виробництва. Особливістю державно-приватного партнерства є те, що права власності щодо об'єктів такого партнерства не передаються цілком приватному оператору.

На території Європейського Союзу державно-приватне партнерство розглядається як Public Private Partnership (PPP), тобто публічно-приватне партнерство, яке Європейською Комісією визначається як «передавання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором» або як «система відносин між органом публічної влади (управління) та приватною організацією, у якій останній надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, ніж під час використання традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менша, ніж під час використання механізму приватизації. При цьому захист державних та комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів» [9].

У наведених визначеннях не вказано на дуже важливу, на нашу думку, особливість державно-приватного партнерства, а саме те, що про партнерство державного та приватного секторів можна вести мову тільки за зміни форми управління підприємством. Із цього погляду ані контракт на виконання робіт, ані лізинг як форми залучення приватного сектора до підприємств не є державно-приватним партнерством, оскільки не передбачають виконання даної умови.

Інтерес до державно-приватного партнерства в Україні на державному рівні проявляється лише останнім часом, про що свідчить прийнятий Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404–VI, відповідно до якого під державно-приватним партнерством розуміється співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі

договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами [10].

Аналіз цього Закону виявив, що ним передбачено можливість укладання договорів не тільки державою (Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним центральними чи місцевими органами виконавчої влади або суб'єктами господарювання, що діють на основі державної форми власності), а й органами місцевого самоврядування та/або територіальною громадою. При цьому органи місцевого самоврядування зможуть самостійно вирішувати питання щодо визначення переліку об'єктів комунальної власності, відносно яких доцільно використовувати можливі форми партнерства з приватним партнером, а також умови проведення конкурсів.

При цьому визначається, що передача об'єктів державної або комунальної власності приватному партнеру для виконання договору не передбачає перехід права власності на ці об'єкти до приватного партнера, такі об'єкти протягом реалізації проекту не підлягають приватизації, а створене приватним партнером за договором майно належить до державної або комунальної власності.

Окрім зазначеного, досить важливим є закріплення положень про загальні умови проведення конкурсів та укладання договорів у рамках державно-приватного партнерства з обов'язковим аналізом економічних та фінансових аспектів реалізації проекту, соціальних наслідків, аналізу ризиків, а також про державний контроль та державні гарантії. Серед гарантій звертають на себе умови про недопустимість погіршення змінами до законодавства умов реалізації проектів у рамках партнерства, невтручання у діяльність приватного оператора з боку державних органів та органів місцевого самоврядування, збереження умов укладених договорів протягом усього строку їх дії тощо. На нашу думку, це повинно сприяти розширенню інтересу приватних операторів до економіки регіонів, оскільки в них з'явиться впевненість у можливості досягти очікуваних результатів.

Проте слід звернути увагу на те, що хоча однією з основних переваг державно-приватного партнерства вважаються соціальна відповідальність та громадська підзвітність, Законом не передбачено звітування органів державної та місцевої влади щодо умов укладання договорів та їх виконання.

На нашу думку, прийняття єдиного закону з урегулювання відносин між державним та приватним секторами є важливим, оскільки

це дає змогу врахувати спільні риси можливих форм такої співпраці та встановити єдині принципи й вимоги.

Проекти ДПП мають велике значення саме на рівні місцевого самоврядування. На долю міст і селищ (комунальне господарство) припадає на основне навантаження щодо реалізації безлічі проектів соціального значення: підтримка в належному стані дорожнього і транспортного господарства, соціальної інфраструктури, водного господарства і захисту довкілля, житлового будівництва, водоочисних споруд, енерго- і газо забезпечення та ін. Основна проблема, з якою при цьому стикається комунальна влада, полягає в нестачі фінансових ресурсів, тому на рівні місцевого самоврядування залучення приватного капіталу до вирішення нагальних соціально-економічних завдань стає необхідністю.

Список переваг, який несе в собі застосування цього механізму, однак, не означає, що концепція державно-приватного партнерства не має недоліків. До потенційних недоліків державно-приватного партнерства належать [11]:

- вища ціна капіталу для приватного сектора, який слід рекомпенсувати через заощадження завдяки правильно проведеному тендеру на реалізацію проекту та більшій продуктивності приватного сектора;
- обмеження фінансової еластичності державного сектора через довготермінові зобов'язання в рамках партнерської угоди;
- більш ускладнений, дорогий та затратний у часі процес утілення концепції партнерства приватного та державного секторів: реалізація цього процесу вимагає залучення відповідних засобів як із публічного, так і з приватного боку.

Дійсно, реалізація механізмів державно-приватного партнерства на практиці може бути пов'язана з певними проблемами. Але ми не поділяємо думку, що партнерство суспільству не потрібно, оскільки ці негативні явища можливі тільки тоді, якщо проекти державно-приватного партнерства будуть погано структуровані, багато суттєвих моментів не знайдуть свого відображення в домовленостях із представниками приватного сектора.

Для того щоб уникнути цих негативів, необхідні висока кваліфікація представників місцевих органів влади, відповідні закони та чітко прописані механізми їх реалізації. «При цьому необхідно вирішувати такі завдання, як дотримання справедливих і прозорих процедур відбору партнерів, забезпечення гарантій отримання доданої вартості (виправданості

витрат), справедливі для всіх засоби заохочення, розумне розв'язання суперечок, здатність протистояти новим викликам у цілях загального підвищення надійності надання послуг структурами ДПП» [12]. За таких умов можна розраховувати на позитивні наслідки державно-приватного партнерства. Сьогодні ж не вистачає методологічної бази. А щоб успішно вирішувати такі проблеми, потрібні достатньо жорсткі методичні правила того, як це робити. Крім того, така політика повинна розроблятися в результаті діалогу влади і бізнесу, у пошуку взаємно узгоджених позицій. У цьому і полягає сенс державно-приватного партнерства: органи влади визначають пріоритети, і в цьому разі важливо, щоб вони були точно і чітко визначені і найбільшою мірою враховували інтереси громадськості, а бізнес повинен сумлінно виконувати установки влади. Вважаємо, що інтереси суспільства в такому партнерстві повинні бути пріоритетом, і місцева влада повинна їх відстоювати, використовуючи вищезгадані можливості. А вони сьогодні використовуються не в повному обсязі. Яскравим свідченням цього є той факт, що залучення приватного сектора відбувається в умовах, коли з боку держави не вживається ніяких заходів для визначення кваліфікаційних і фінансових вимог для тих операторів, які входять у комунальне господарство, адже якщо той чи інший приватний оператор допускається на регіональні ринки інфраструктурних послуг, вони повинні професійно й ефективно управляти об'єктами інфраструктури і розбиратися у фінансово-економічних, технічних, екологічних аспек-

тах діяльності відповідних об'єктів. І представники бізнесу не винні, що така робота не проводиться. Але взагалі відмовлятися від інституту державно-приватного партнерства, що так добре зарекомендував себе у світі, не можна.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для того щоб державно-приватне партнерство могло бути реалізоване в нашій державі, необхідним є формування певних інституціональних умов. До таких умов можемо віднести: визначення вимог, яким повинні відповідати оператори, що бажають увійти у відповідні галузі, зокрема: щодо доказів його фінансової забезпеченості, доказів його можливості здійснення діяльності з експлуатації; впровадження проектної форми реалізації намічених планів; обґрунтування органів місцевого самоврядування вибору форми залучення приватного сектора; впровадження ефективної системи контролю з боку органів місцевого самоврядування над виконанням приватними операторами поточних функцій та інвестиційних зобов'язань; розроблення вимог до системи звітності приватного оператора; залучення до прийняття рішень щодо передачі інфраструктурних об'єктів приватному сектору громадськості, а також визначення періодичності та видів громадського контролю; розроблення і впровадження механізму визначення відповідальності представників приватного сектора за спричинення своїми діями або бездіяльністю збитків майну територіальних громад і, навпаки, визначення у зв'язку із цим прийнятного для обох сторін механізму повернення вкладених коштів и т. д.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : [монографія] / Т.І. Єфименко, Є.Л. Черевиков, К.В. Павлюк [та ін.] ; за заг. ред. Т.І. Єфименко. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2012. – 372 с.
2. Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / Т. Лебеда, І. Запатріна // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 52–58.
3. Правове регулювання державно-приватного партнерства в галузі житлово-комунального господарства України : [монографія] / І.І. Килимник, Т.А. Коляда, А.В. Домбровська [та ін.] ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 131 с.
4. Jomo KS, Anis Chowdhury, Krishnan Sharma, Daniel Platz, (2015). Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose? – DESA Working Paper. – February 2016. – №. 148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/esa/desa/papers/2016/wp148_2016.pdf.
5. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов / В.А. Михеев ; науч. ред. Пивоваров и др. – М. : Финпресс, 2016. – 320 с.
6. Public/Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. – P. 67.
7. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? Finance & Development. – 2011. – Vol. 38. – № 3.
8. Агроскин В. О кооперации. Три вопроса о частно-государственной кооперации / В. Агроскин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prompolit.ru/86878>.

9. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123214&cat_id=32862.

10. Закон України «Про державно-приватне партнерство в Україні» від 1 липня 2010 р. № 2404–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>.

11. Публічно-приватне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dialog.lviv.ua/socialpartnership/articles/10/>.

12. Вуколов Н. Правила хорошего тона для ГЧП / Н. Вуколов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://d1.hse.ru/org/hse/conf-april_ru/news/1025090.html.

Використання економічних механізмів розвитку водогосподарського комплексу України в кризових умовах

Ковшун Н.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства і природокористування

У статті визначено позитивні та негативні фактори впливу на функціонування економічних механізмів розвитку водогосподарського комплексу для умов, що нині склалася в Україні. Проведено аналіз впливу кризових явищ на дієвість основних економічних механізмів.

Ключові слова: водогосподарський комплекс, водокористування, економічний механізм, криза, фактори розвитку.

Ковшун Н.Э. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье определены положительные и отрицательные факторы, влияющие на функционирование экономических механизмов развития водохозяйственного комплекса для условий, которые в настоящее время сложились в Украине. Проведен анализ влияния кризисных явлений на действенность основных экономических механизмов.

Ключевые слова: водохозяйственный комплекс, водопользование, экономический механизм, кризис, факторы развития.

Kovshun N.E. USE OF ECONOMIC MECHANISMS OF WATER COMPLEX OF UKRAINE IN CRISIS

In the article the positive and negative impacts on the functioning of economic mechanisms for water complex conditions currently prevailing in Ukraine. The analysis of the impact of the crisis on the effectiveness of basic economic mechanisms.

Keywords: water complex, water use, economic mechanism, crisis, development factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Циклічний розвиток економічних систем передбачає регулярне коливання фінансових, виробничих, суспільних та інших процесів. Закономірним процесом є виникнення кризи – ситуації, коли постає необхідність руйнування складених пропорцій, структур та цілих систем. При цьому поряд із занепадом непродуктивних утворень виникає можливість створення нових, більш прогресивних, динамічних, гнучких тощо відповідно до вимог часу.

Кризи мають різний вияв на різних ринках. Окремою сферою є ресурсні ринки, де тісно переплітаються економічні, соціальні та екологічні інтереси суспільства. Їх функціонування визначається системою природокористування, що створюється відповідними організаційно-економічними та правовими механізмами. Управління природокористуванням є надзвичайно важливим під час залучення до виробничих процесів водних ресурсів, які є життєво необхідними для існування людини.

Формування економічного механізму водокористування відбувалося поступово, з ура-

хуванням рівня розвитку продуктивних сил, принципів функціонування ресурсних ринків та особливостей національної економіки. Нині можна стверджувати про існування такого механізму, який за допомогою різноманітних важелів (цін, платежів, податкових пільг та покарань) продукує умови функціонування водогосподарського комплексу.

Проте сучасні реалії інтеграції до Євросоюзу, кризові явища в національній економіці, переосмислення цінності водних ресурсів потребують додаткових досліджень можливостей розвитку та вдосконалення економічного механізму водокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив економічного механізму на ефективність використання природних ресурсів вивчався вітчизняними дослідниками у цілому та за окремими видами природних ресурсів [1; 4; 6; 7; 9]. Визнано, що водогосподарський комплекс (ВГК) подібно до інших природних комплексів, які чітко локалізовані у межах внутрішньої системи держави, у своєму розвитку відчуває вплив фінансово-еко-

номічних процесів. Особливістю цього впливу є двостороння взаємодія, коли комплекс є реципієнтом сформованих ефектів, а також може виступати їх генератором, формуючи і привносячи нові принципи і тенденції до внутрішньої системи держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для того щоб водокористування здійснювало суттєвий вплив на підтримку і забезпечення сталого розвитку як держави у цілому, так і ВГК зокрема, необхідно, щоб цей процес регулювався активним набором економічних механізмів. Тобто таких механізмів, які мають здатність стимулювати ощадне та ефективне використання води. Механізмами, що забезпечують такий взаємозв'язок, такі. По-перше, фінансування стимулювання водокористувачів і водоспоживачів із боку держави. Подібні стимули є дієвим інструментом зміни поведінки щодо використання води (особливо для потужних промислових об'єктів). По-друге, на основі фінансових обмежень, що впроваджуються державою (екологічні збори, штрафи і т. п.). По-третє, через можливість структур водокористування генерувати внутрішні фінансові потоки (і виступати, таким чином, повноцінним бізнесовим суб'єктом).

Стимули, обмеження і здатність до формування прибутку спонукають суб'єктів використання ставитися ощадливо до водних ресурсів та розглядати їх як цінний елемент навколишнього середовища. А це, своєю чергою, сприяє утвердженню екологічного складника концепції сталого розвитку [8]. Таким чином, за умови ефективного впровадження економічних механізмів у сфері водних ресурсів сталий розвиток отримає додатковий імпульс до свого становлення.

Сучасні зміни в економіці не лише України, а й світу в цілому призводять до змін у дієвості функціонування описаного механізму залежно від принципів, на яких він побудований, тому нагальною потребою є перегляд системи природокористування та визначення основних напрямів її вдосконалення.

У даному дослідженні проведено аналіз та оцінку впливу кризових явищ на дієвість основних економічних механізмів розвитку ВГК, що здійснюють вагомий вплив на роботу комплексу. При цьому особлива увага надана позитивним та негативним факторам впливу на функціонування і розвиток економічних механізмів ВГК для умов, що нині склалися в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливо зосередити увагу на тому, що економічні механізми у своєму розвитку і

використанні перебувають у контексті впливу низки факторів, які визначають можливості й особливості їх дії. Такі фактори формують межі «поля діяльності», рамки якого визначають «розмах (діапазон) активності» конкретного економічного механізму. Якщо вплив фактору є занадто сильним, то можливості активності механізму значно змінюються. Якщо вплив здійснює стимулюючий фактор, то активність отримує імпульс до свого прискорення і зростання, несприятливий – суттєво обмежується.

Визначимо основні чинники впливу на функціонування і розвиток економічних механізмів ВГК для умов України на основі оцінки основних позитивних факторів та несприятливих. Серед позитивних факторів виділимо такі.

1. Використання наявних та імплементація нових економічних механізмів як вимога ринку. Поточні умови та вимоги спонукають до активнішого використання економічних механізмів функціонування комплексу. Якщо комплекс хоче бути самодостатнім, упроваджувати ефективні проекти, задовольняти повною мірою потреби споживачів та будувати прийнятні стосунки з державою, він має орієнтуватися на використання економічних інструментів. Дотримуючись зворотної точки зору (ігнорування економічних механізмів), це може призвести до його ринкової ізоляції та локалізації поза фінансово-економічною сферою та потоками, що нею формуються [12].

2. Наявність позитивного досвіду використання економічних механізмів. Як показує поточний досвід, можливо навести приклади використання механізмів, які визначаються сприятливими наслідками. Незважаючи на поточні проблеми, активізація цих механізмів дала свої позитивні результати. Широко використовуються донорські та консервативні механізми. Поступово знаходять своє відображення реципієнтні та інноваційні. Щодо перших, то як приклад їх використання можливо навести офіційну інформацію Державного агентства водних ресурсів, згідно з якою надходження за рахунок надання платних послуг становить близько 0,5 млрд. грн. протягом року [3].

3. Наявність у межах внутрішнього економічного простору України численних потужних компаній, які зацікавлені в установленні партнерських відносин зі структурами ВГК. Мова йде про існування потенціалу такої взаємодії. Наприклад, потужний металургійний завод, розташований у південно-східних областях України, зацікавлений у постачанні на свої

виробничі потужності певної додаткової кількості водних ресурсів (для розширення виробництва). Він співпрацює з місцевими структурами державного водного комплексу. Із боку підприємства можливе фінансування будівництва додаткових водогонів та їх підтримка в належному стані, а також плата за користування водою. Можливе будівництво каналізаційних або очисних споруд для відведення стічних вод як для промислового підприємства, так і сусідніх населених пунктів. Керівництво комплексу бере на себе зобов'язання сприяти такому проекту (відповідно до екологічних норм області), забезпечити його супровід тощо.

Увесь спектр співпраці приватних структур зі структурами водного комплексу доцільно проводити на засадах державно-приватного партнерства, яке тільки починає впроваджуватися в Україні [2; 13]. До цього процесу можливо залучати і потужні міжнародні компанії, підприємства яких працюють в Україні (і мають можливості для таких проєктів), зокрема Coca-Cola, Procter and Gamble, Arcelor Mittal та ін ДПП.

4. Упровадження нових форм економічного інструментарію в контексті євроінтеграційних процесів. Україна обрала курс на інтеграцію до ЄС. А це, своєю чергою, передбачає також і залучення до цього процесу водного комплексу та стимуляцію впровадження економічних механізмів [11].

5. Можливість залучення додаткових кредитних ресурсів від зарубіжних фінансових інституцій. Як продовження попередньої позиції, на поточному етапі Україна має значні можливості рецепції зарубіжної допомоги, кредитів для розбудови свого інфраструктурного середовища. Це напряду стосується і ВГК, реалізація значних кредитних програм для якого дасть змогу ефективніше використовувати економічні механізми регулювання. Важливо, щоб залучені ресурси спрямовувалися переважно на впровадження принципово нових економічних відносин у межах комплексу, на проведення його якісної трансформації.

Серед несприятливих факторів впливу на функціонування і розвиток економічних механізмів ВГК основними є такі.

1. Низький рівень розвитку інфраструктурного середовища, що полягає у відсутності необхідного «інфраструктурного субстрату», який би зробив можливим ефективне використання наявних і впровадження нових інструментів і підходів. Виступає одним із найважливіших стримуючих факторів. Навіть якщо

суб'єкти висловлюють прагнення використовувати економічні механізми, цього буде недостатньо, якщо в країні не буде сформоване адекватне середовище для їх використання.

2. Відсутність стратегічних пріоритетів розвитку та впровадження. Мова йде про те, що економічні механізми для свого кращого функціонування потребують чітких засад подальшого розвитку, які б формували уявлення про межі використання, особливості імплементації тощо. Безперечно, на нині існують подібні документи, які регулюють діяльність ВГК, його складників, однак належну увагу економічному інструментарію не приділено.

3. Перешкоди з боку державних органів. Зрозуміло, що на поточному етапі розвитку превалюючий вплив на діяльність ВГК здійснює держава, тому саме вона і контролює його діяльність. Це не є несприятливою рисою, оскільки за таких умов гарантовано стабільне державне фінансування та інша ресурсна підтримка. Сенс проблеми полягає у тому, що держава, незважаючи на декларативність вільного ринку, децентралізації, не бажає втрачати контроль над державними установами та фінансовими потоками, що роками знаходилися під її управлінням. Вона намагається забезпечити себе від можливих змін. Відповідно, її дії будуть спрямовані на їх мінімізацію. Це може відбуватися шляхом законодавчих новацій, які б могли обмежити діяльність інших структур, або загальна декларативність, яка є доцільною тільки в теоретичному сенсі.

4. Неefективний менеджмент комплексу. Структури комплексу мають значний потенціал для ефективного використання економічних механізмів. Разом із тим наявний потенціал і ресурси освоюються і використовуються не досить ефективно. Однією з причин цього є низька кваліфікація управлінської структури комплексу та подібна ефективність роботи.

У цьому разі важливо зосередити акценти на такому моменті: мова не йде про повне відсторонення держави від впливу на функціонування комплексу, а про трансформацію її ролі. Необхідний якісний та ефективний державний менеджмент, який би забезпечив реалізацію державних стратегічних пріоритетів у водній сфері за можливості залучення до цього процесу і додаткових структур (приватних).

5. Низький рівень взаємодії між структурами ВГК та суб'єктами бізнесу. На відміну від решти механізмів економічні більшою мірою орієнтовані на фінансово-економічний вимір, де активну роль відіграють приватні ініціа-

тиви та бізнесові стосунки. Зважаючи на це, однією з умов розвитку економічних механізмів є взаємодія між структурами комплексу та суб'єктами бізнесу. Як свідчить поточний досвід, контакти між цими сторонами є фрагментарними та ситуативними. Бізнесові структури (як наслідок дії об'єктивних причин) не вбачають у взаємодії вигоду для себе та довготривалі прийнятні відносини.

Досліджуючи особливості економічних механізмів функціонування ВГК, важливо акцентувати увагу на часових характеристиках процесу: у стабільних умовах формуються стимулюючі фактори впливу на використання механізмів, тоді як у кризових – несприятливі, які перешкоджають і знижують можливості використання та імплементації. У цьому сенсі варто відзначити, що кризові умови багато вчених розглядають із погляду (латентних) можливостей, які можуть активізуватися саме в період нестабільності та зрушень. І це стосується не тільки сфери водних ресурсів, але й національної економіки загалом. Наприклад, зазначається про якісні можливості розвитку економіки саме в умовах кризи [10]. Подібної точки зору дотримується і колектив авторів-дослідників питань економічної теорії, а також фахівці Інституту політики [5].

Зазначаючи про періоди стабільності та криз, Україна зі здобуттям незалежності проходила як перші, так і другі часові періоди. Кризові періоди були зумовлені переважно політичними та економічними процесами як у межах самої держави, так і поза її територією (світові кризові явища). Події, що почалися в

2014 р. (військова агресія Російської Федерації), показали, що до причин генерації кризових явищ можуть долучатися й інші фактори. Наведені періоди, чергуючись, формують конкретне тло, на фоні яких і відбувається розвиток комплексу.

Відзначимо, що стабільні і кризові періоди по-різному здійснюють вплив на якісні і кількісні сторони функціонування комплексу. На рис. 1 проілюстровано набуття ознак кризовості та її вплив щодо різних характеристик.

Як бачимо, до точки 2 (Т2) як кількісні, так і якісні показники визначаються зростаючою тенденцією, після якої для обох процесів характерний спад. Далі характерна точка біфуркації (розподілу) тенденцій (Т3): кількісні ознаки визначаються пролонгацією усталеного процесу, тоді як якісні можуть залишитися на стабільному рівні або ж навіть максимізуватися.

Чому можливі такі процеси? Зокрема, як наслідок розкриття нових можливостей та прихованого потенціалу. Часто зниження кількості, на перший погляд, може говорити про загальну несприятливу ситуацію, однак такі процеси можуть формувати можливість та імпульс до розвитку якісних ознак.

Ці процеси й особливості здійснюють прямий вплив на використання економічних механізмів функціонування ВГК. Отже, вірогідно припустити, що будь-який кризовий момент суттєво знижує можливості використання економічних механізмів. Алгоритм дії кризи на використання механізмів передбачає такі кроки: початок і прояв кризи (у межах внутріш-

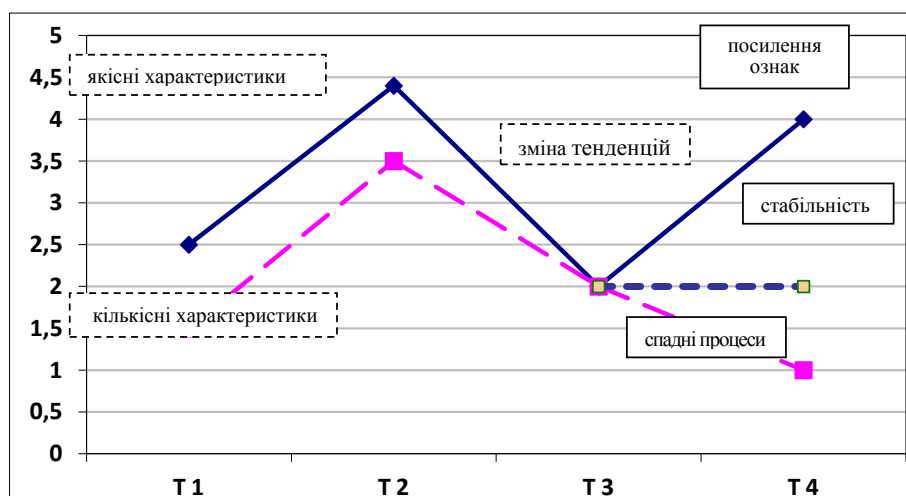


Рис. 1. Можливості впливу стабільних і кризових періодів на функціонування ВГК: T1 – початковий етап розвитку; T2 – точка кризи, початок спаду; T3 – точка біфуркації; T4 – диференціації розвитку

нього простору держави) \Rightarrow падіння базових макроекономічних показників \Rightarrow погіршення загальної ситуації у переважній більшості сфер \Rightarrow вплив цих процесів на функціонування ВГК \Rightarrow зниження інтенсивності розвитку комплексу, падіння його показників \Rightarrow зменшення можливості використання економічних механізмів діяльності. У цьому разі важливо зазначити, що мінімізують можливості використання механізмів не тільки низькі показники роботи комплексу, але й несприятлива внутрішня ситуація в державі. Як наслідок цих процесів, можливе падіння кількісних показників використання економічних механізмів.

Щодо позитивного впливу криз на механізми, то можливо навести окремі моменти сприятливого впливу. Наприклад, досить вірогідним є поліпшення структури державних відрахувань на підтримку роботи комплексу (мінімізація другорядних витрат, поліпшення оперативного реагування). Структура інвестиційних витрат на підтримку роботи комплексу також зазнає змін у бік більших акцентів на місцеві ініціативи (а не очікування надходжень від центральних органів влади). Також

можливе залучення до обігу механізмів, використання яких не було актуальним за стабільних умов.

Після проходження кризових явищ важливо закріпити здобутки, сформовані в умовах нестабільності, та пролонгувати їх дію і на сталі періоди. Таким чином, у посткризовому періоді можливе гармонійне використання як попередніх механізмів, так і закріплення позитивних напрацювань кризового етапу.

Висновки з цього дослідження. Отже, економічні механізми у своєму розвитку і використанні перебувають у контексті дії низки факторів, які формують межі «поля діяльності», що визначають «розмах (діапазон) активності» конкретного економічного механізму. Існують об'єктивні фактори впливу на функціонування і розвиток економічних механізмів ВГК. Разом із тим на якісні та кількісні параметри розвитку комплексу та використання економічних механізмів його функціонування впливають періоди стабільності або кризи. Для ВГК України можливим є позитивний вплив кризових періодів на використання економічних механізмів розвитку комплексу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голян В.А. Інвестиційне забезпечення сфери водокористування: інституціональне підґрунтя та галузеві особливості / В.А. Голян, І.І. Андрущук // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 36–43.
2. Державно-приватне партнерство / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : meold.kmu.gov.ua.
3. Діяльність Держводагентства / Державне агентство водних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.scwm.gov.ua.
4. Дорошенко Л.С. Теоретико-методологічні аспекти платного водокористування в контексті сталого розвитку / Л.С. Дорошенко, В.М. Тищенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6. – С. 21–24.
5. Економічна криза: втрати і можливості для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newpolityka.in.ua/node/135>
6. Заніздр М.Ю. Економічні наслідки євроінтеграційного курсу України в сфері спеціального водокористування / М.Ю. Заніздр // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1. – С. 44–50.
7. Криворученко З.Р. Організаційний механізм державного регулювання водокористуванням в Україні / З.Р. Криворученко, В.В. Серенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 8. – С. 86–91.
8. Левковська Л. Екологічна складова фіскального регулювання водокористування / Л. Левковська, І. Трачук // Економіст. – 2014. – № 1. – С. 57–59.
9. Мандзик В.М. Регіональні особливості формування системи платежів за водокористування / В.М. Мандзик // Продуктивні сили і регіональна економіка. – 2008. – Ч. 2. – С. 94–101.
10. Сундук А.М. Вплив світової фінансово-економічної кризи на розвиток продуктивних сил України: регіональний аспект / А.М. Сундук // Стратегічні пріоритети : науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень. – 2009. – № 2(11). – С. 205–210.
11. Сяська О.В. Аналіз зарубіжного досвіду регулювання процесів водокористування та перспективи його застосування в Україні / О.В. Сяська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2013. – Вип. 10. – С. 213–224.
12. Формування рентних відносин у водному господарстві України / За заг. ред. акад. НААН України, д. е. н., проф. М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 328 с.
13. Хвесик М.А. Економічні аспекти управління водокористуванням в умовах децентралізації влади в Україні / М.А. Хвесик, Л.В. Левковська, В.М. Мандзик // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2(2). – С. 49–55.

УДК 338.242.4.025.88

Актуальні проблеми регулювання приватизаційних процесів у контексті удосконалення стратегії розвитку управління державними фінансами

Корнєєва Ю.В.

кандидат економічних наук, докторант,
старший науковий співробітник
відділу макроекономічного прогнозування
та міжнародних економічних відносин
ДННУ «Академія фінансового управління»

Статтю присвячено аналізу актуальних проблем регулювання приватизаційних процесів у контексті удосконалення стратегії розвитку управління державними фінансами. Проведено аналіз економічних підходів до дослідження ефективності приватизації, що дало змогу зробити висновок, що сучасний погляд на процеси приватизації базується на максимізації суспільного добробуту. Запропоновано перелік обов'язкових елементів, що дадуть змогу підвищити ефективність системи регулювання приватизації, а отже, значно вдосконалити систему управління державними фінансами. Наголошено на необхідності запровадження системи оцінки та нагляду за дотриманням умов контрактних угод. Підкреслено важливість та актуальність розробки та запровадження дієвого та надійного механізму повернення активів до державної власності та компенсації втрат від неналежного використання об'єктів у разі недотримання умов контракту приватними інвесторами.

Ключові слова: приватизація, державне підприємство, управління державними фінансами, приватна власність.

Корнєєва Ю.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КОНТЕКСТЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

Статья посвящена анализу актуальных проблем регулирования приватизационных процессов в контексте усовершенствования стратегии развития управления государственными финансами. Проведен анализ экономических подходов к исследованию эффективности приватизации, что позволило сделать вывод, что современный взгляд на процессы приватизации базируется на максимизации общественного благосостояния. Предложен перечень обязательных элементов, которые позволят повысить эффективность системы регулирования приватизации, а значит, значительно усовершенствовать систему управления государственными финансами. Отмечена необходимость введения системы оценки и надзора за соблюдением условий контрактных соглашений. Подчеркнуты важность и актуальность разработки и внедрения действенного и надежного механизма возврата активов в государственную собственность и компенсации потерь от ненадлежащего использования объектов в случае несоблюдения условий контракта частными инвесторами.

Ключевые слова: приватизация, государственное предприятие, управление государственными финансами, частная собственность.

Kornieieva I.V. ACTUAL PROBLEMS OF REGULATION OF PRIVATIZATION PROCESS IN THE CONTEXT OF IMPROVEMENT OF PUBLIC FINANCIAL MANAGEMENT STRATEGY

The article is devoted to analyze of the actual problems of regulation of privatization processes in the context of improving public financial management strategy. The analysis of the economic approaches to research of the effectiveness of privatization led to the conclusion that the modern view on the privatization process is based on the maximization of social welfare. The list of required elements for improvements of the effectiveness of the regulatory system of the privatization that can significantly improve the public financial management system is proposed. The necessity for introduction of system of evaluation and supervision of compliance with contract agreements is noted. The importance of development and implementation of an effective and reliable mechanism for the return of assets to public property is underlined. The importance of implementation of a losses compensation mechanism from the improper use of facilities in case of non-compliance with contract terms by private investors is emphasized.

Keywords: privatization, state-owned enterprise, public finance management, private property.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Врахування передового світового досвіду переведення державної форми власності у приватну та концептуальний аналіз доцільності проведення приватизації у певний період часу допоможуть виявити актуальні

елементи стратегії управління державними фінансами, які б сприяли удосконаленню відповідної системи в Україні.

У світі простежується чітка тенденція до перетворення частини державних підприємств, що працюють в конкурентному сегменті

ринку, на контрольовані державою акціонерні товариства. Головна мета таких трансформаційних процесів – це підвищення ефективності управління компаніями з державною формою власності, а отже, підвищення ефективності системи управління державними фінансами.

Надзвичайно актуально стоїть питання щодо аналізу досвіду проведених приватизаційних програм в інших країнах світу, визначення результативності запроваджених реформ для подальшої розробки стратегії розвитку державного сектору в Україні, вироблення практичних рекомендацій у сфері управління державною власністю. Водночас, як зазначає О. Радигін, потрібно з обережністю використовувати приватизаційний досвід розвинутих країн, адже в перехідній економіці горизонти планування політиків особливо короткочасні, а механізми громадського контролю дуже недосконалі; все це обов'язково зумовлює неефективність багатьох заходів централізованого регулювання [1, с. 25].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Приватизація як інструмент, що дає змогу збільшити надходження коштів до державного бюджету, та як інструмент покращення ефективності управління підприємствами завжди привертала увагу науковців. Свої роботи дослідженню ефективності приватизації та аналізу можливостей формування раціональної структури власності присвячували провідні світові економісти, такі як, зокрема, Е. Остром, Д. Сеппінгтон, Дж. Стігліц, А. Шляйфер, Р. Вішни, К. Шапіро, Х. Гордон, Чан Ха-Цзюнь, О. Радигін, Р. Ентов. Серед українських вчених варто виділити В. Гейця, О. Рябченко, Я. Жаліло та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшого вдосконалення вимагають комплексна стратегія здійснення приватизації, яка б відповідала сучасним реаліям в економіці, а також розробка ефективних механізмів здійснення приватизації стратегічно важливих підприємств у контексті захисту національних інтересів та дотримання концепції сталого розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи управління державними фінансами у частині регулювання приватизації на основі аналізу наявних у цій сфері проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вважається, що під час проведення демократичних реформ приватизація є

невід'ємною складовою частиною інституційних змін. Проте водночас недостатній рівень розвитку інституційних умов у країнах з трансформаційними економіками заважає ефективному процесу приватизації [2].

Вивчаючи вплив приватизаційних процесів на систему державних фінансів у США, Ф. Лопес-де-Сіланес, А. Шляйфер та Р. Вішни довели, що приватизація зменшує тиск на державний борг, оскільки уряд отримує можливість залучати кошти для фінансування в короткостроковій перспективі, зникає необхідність у виділенні субсидій та надання дотацій для компаній, які раніше перебували у державній власності. Також науковці зазначають, що цьому сприяє підвищення ефективності роботи компаній внаслідок приватизації, що приведе до зростання податкових надходжень до бюджету [3].

У наукових колах серйозну полеміку викликає теза про те, що державна форма власності характеризується найнижчою ефективністю, а перехід у приватну власність і залучення до управління іноземних фахівців – найвищою. Х. Гордон писав, що загальна власність означає нічийну власність [4, с. 124]. Сучасна економічна теорія виходить з припущення, згідно з яким не існує такої універсальної форми власності, яка незмінно і незалежно від конкретно-історичних умов була ефективнішою за інші форми власності [1, с. 7]. Головна ідея представників ортодоксального напрямку полягає в тому, що задля стимулювання інвестиційної діяльності необхідно, аби активи були у приватній власності. Підтвердженням цього напрямку є так звана трагедія громад, суть якої полягає у тому, що якщо якісь активи знаходяться в колективній власності, то ніхто не буде проявляти належну турботу та піклування за станом активу, намагаючись лише отримати для себе максимальну користь та прибутковість.

Ці ідеї піддала критиці Еліонор Остром, яка отримала у 2009 році Нобелівську премію з економіки за вагомий вклад у розвиток інституційного напрямку економічної теорії, а саме за вклад в аналіз управління суспільними ресурсами. Е. Остром піддає сумніву традиційний підхід ринкового лібералізму стосовно того, що суспільна власність зазвичай погано управляється, а отже, вимагає державного регулювання або приватизації. Науковець у своїй роботі «Керуючи загальним: еволюція інститутів колективної діяльності», опублікованій вперше у 1990 році, на основі багатьох

прикладів доводить, що приватна власність стимулює надмірну експлуатацію ресурсів у гонитві за високими прибутками, що зрештою призводить до виснаження ресурсів.

Е. Остром не відкидає необхідності державного регулювання управління суспільними ресурсами та, спираючись на слова Аристотеля, який писав: «До того, що становить предмет володіння дуже великого числа людей, додається найменша турбота. Люди дбають більш за все про те, що належить особисто їм, і менш піклуються вони про те, що є загальним», говорить про важливість існування запроваджених державою сталих норм та правил. Водночас Е. Остром виявила закономірності, які дають змогу запроваджувати ефективну систему управління суспільними ресурсами. Її ідеї полягають у тому, що регулюючі закони мають базуватися на так званих неписаних правилах, встановлених місцевими громадами. Адже найкращий стан суспільних ресурсів забезпечать користувачі, які мають довгостроковий інтерес [5, с. 24]. Е. Остром довела, що без жорсткого тиску та регулювання з боку держави люди здатні ефективно управляти суспільними ресурсами, тобто система саморегулювання можлива, проте все одно вона може існувати у певних нежорстких інституційних рамках, окреслених владою.

Фундаментальна теорема приватизації Сеппінгтона-Стігліца (Sappington-Stiglitz theorem), сформульована в 1987 році, свідчить про те, що якщо в наявності всі передумови вільної ринкової конкуренції, то перехід активів з державної власності у приватну (або навпаки) не повинен справляти особливого впливу на ефективність функціонування економіки. Іншими словами, пряма присутність держави у сфері виробництва товарів і послуг може виявитися зайвою. Делегуючи за допомогою конкурентного аукціону повноваження приватній фірмі, яка запропонувала у своїй заявці найменші витрати і ціни, можна забезпечити ефективно виробництво таких товарів (послуг) приватними фірмами [6].

Згідно з теоремою Сеппінгтона-Стігліца, якщо уряд бажає продати з аукціону державне підприємство, не зменшуючи при цьому своїх доходів, причому нове приватне підприємство повинно зберігати старий виробничий профіль і колишню зайнятість, то необхідне дуже жорстке державне регулювання умов приватизації. Оскільки цілі економічної ефективності, соціальної справедливості та бюджетної стабільності мало сумісні, приватизацію починають вважати скоріше полі-

тичною демонстрацією, ніж заходом вдосконалення господарських процесів. Як влучно зазначив Револьд Ентов, якщо немає економічного зростання, то приватизація перетворюється на запеклу боротьбу між угрупованнями за зменшуваний «пиріг» національного добробуту [7].

Через вигоди, які отримують політики та урядовці від роботи державних компаній, у науковій літературі на початку ХХІ століття з'явився термін «приватизація, що проводиться неохоче» (reluctant privatization) [8].

У моделі, запропонованій Шапіро та Віллігом у 1990 році, в економіці з високим рівнем корупції приватизація державних підприємств збільшує ефективність виробництва. Відомо, що керівник компанії з державною формою власності може переслідувати свої власні цілі, які є відмінними від суспільних. І у випадку, якщо підприємство приватизовано, цей чиновник уже не керує ним безпосередньо, а виконує функції регулятора [9]. Дослідження в рамках моделі Шляйфера-Вішни показують, що ефективність регулювання господарською діяльністю через високий рівень корупції в деяких випадках може відсунути роль відносин власності на другий план, а одна лише зміна власності сама по собі не може сприяти усуненню дисбалансів і забезпечити більш ефективно використання наявних факторів виробництва [10].

Вікерс і Яров виділяють три основні чинники, що приводять до приватизації, а саме фінансові, політичні та економічні. З точки зору фінансів приватизацію розглядають як додаткове джерело фінансування, що сприяє збалансованості державних фінансів [11]. Політичні причини вдало описані в роботі Аркас і Бачілер, автори відносять їх до дистрибутивних ефектів на суспільство, тому що приватизація дає змогу збільшити кількість акціонерів і забезпечує доступ громадян до ринків капіталу [12]. Економічні вигоди від приватизації [13, с. 6] ґрунтуються на очікуваннях, що приватизація приводить до підвищення ефективності, що відповідає ідеям, представленим Адамом Смітом ще у 1776 році [14].

Після приватизації компанії зазвичай мають нижчі показники частки позикових коштів, оскільки отримати державну фінансову підтримку у разі фінансових труднощів вже немає можливості, що змушує проводити більш виважену політику щодо займу. Державні підприємства, без сумніву, працюють в досить безпечному середовищі завдяки підтримці уряду [13, с. 29].

Сучасні дослідження аналізу ефективності діяльності великих державних і приватних компаній в Європейському Союзі базуються на порівнянні структури капіталу та рентабельності діяльності 10 150 приватних та 313 державних підприємств протягом періоду між 2005 і 2009 роками. Також було проведено аналіз на основі фінансових показників 75 приватизованих компаній в ЄС протягом періоду між 2005 і 2007 роками. Результати досліджень показують, що коефіцієнти леве-реджа, прибутковості та ефективності, як правило, є нижчими у суб'єктів господарювання, що перебувають у державній власності. Це дало змогу зробити висновок, що приватизація призводить до зниження рівня позикових коштів і забезпечує більш високу прибутковість й ефективність діяльності компанії [13].

Підтвердження думок про те, що державні компанії не завжди ефективно працюють, можна знайти в емпіричних дослідженнях А. Шляйфера та Р. Вішни [10]. Науковці довели, що однією з головних причин неефективності підприємств, що належать державі, є наявність у них надлишкової робочої сили. Тоді, коли аналогічні приватні компанії використовують набагато менше трудових ресурсів, а отже, є більш ефективними, мають вищу продуктивність праці та, відповідно, нижчі транзакційні витрати. Адже політики схильні роздувати штат працівників на державних підприємствах, тобто тримати надлишкову робочу силу, аби створювати робочі місця, що надзвичайно позитивно впливає на їх імідж. Проте, звісно, це призводить до зниження ефективності підприємств через виникнення надлишкових витрат на оплату надлишкової робочої сили, що значно знижує конкурентоспроможність підприємств з державною формою власності порівняно з приватними, де кількість працівників відповідає виробничим потребам.

Система управління державними підприємствами у країнах дуже різниться між собою. Навіть у ЄС одні країни йшли шляхом приватизації державних підприємств, інші намагалися покращити механізми управління суб'єктами господарювання державного сектору. У Великобританії до приватизації намагалися максимально залучити дрібних інвесторів. У Франції та Італії інвесторів не ділили на національних та іноземних, увага приділялася обмеженню приватного капіталу загалом. Надзвичайно ліберальний режим щодо допуску іноземних інвесторів до приватизації державних підприємств було запроваджено у 1990-х роках у

країнах Східної Європи та Балтики. У Чехії з цією метою спеціально було дозволено створення приватизаційних інвестиційних фондів іноземними юридичними особами під гарантії держави [15, с. 8].

Важливо відповісти на запитання про те, наскільки ефективною є діяльність компаній, де держава залишила за собою значну частку власності, а отже, і значний вплив на процес прийняття управлінських рішень. Є велика кількість проведених емпіричних досліджень, які засвідчують неефективність такого підходу. Згідно з результатами аналізу діяльності підприємств в ЄС було зроблено висновок, що збереження за державою «золотої акції» справляло вкрай несприятливий вплив на ефективність корпоративного управління у «змішаних» компаніях [16].

Цікавий висновок зробили Олександр Радигін та Револьд Ентов у своїй роботі «Фундаментальна теорема приватизації: ідеологія, еволюція, практика», що під час вибору галузей, які є найбільш «придатними» для одержавлення, особлива роль відводиться такій вимозі: функціонування такої галузі має найменшою мірою залежати від її інноваційної активності [1, с. 16]. В економічно розвинених країнах більшість процвітаючих компаній, з назвами яких зазвичай зв'язується освоєння «високих технологій», не належать до державного сектору.

Я. Жаліло у монографії «Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави» наголошує на тому, що для запровадження ефективної системи регулювання приватизації необхідно передумовою є забезпечення прозорості та аргументованості політичних рішень щодо приватизації ключових підприємств національної економіки, яка б базувалася на відкритій системній протидії будь-яким способам тіньового відчуження об'єктів державної власності. Отже, надзвичайно важливим завданням є забезпечення прозорості процесів приватизації шляхом їх системного моніторингу та контролю [17].

Фахівці МВФ виділяють у системі управління державними фінансами не тільки питання, пов'язані з державним бюджетом, наголошуючи на важливості ширшого аналізу поняття державного сектору. Питанням стосовно управління державними підприємствами і питанням, пов'язаним із системою приватно-публічного партнерства, віддається перевага у розробленні ефективної системи управління державними фінансами. Реформа системи управління державними

фінансами має проводитися у контексті з адаптацією міжнародних стандартів. Експерти МВФ зауважують, що головними рушійними силами розвитку та вдосконалення системи управління державними фінансами у довгостроковій перспективі мають бути більшою мірою внутрішні чинники, а не зовнішні по відношенню до уряду країни [18]. Необхідним елементом ефективної системи управління державними фінансами у контексті проведення приватизації є забезпечення прозорості здійснення операцій, системи прийняття рішень та відкритості фінансової інформації. Оскільки держава може виявити негативні для суспільного добробуту ефекти від діяльності приватної фірми тільки через певний період часу, необхідно заздалегідь розробити відповідні коригувальні регулятивні заходи. А також слід чітко прописати усі умови у контрактній угоді ще до того моменту, як приватна компанія приступила до реалізації інвестиційної програми.

Висновки з цього дослідження. Досліджуючи передовий світовий досвід проведення приватизації, важко чітко відповісти на актуальне питання про те, чи дійсно приватизація – це найкращий спосіб підвищення ефективності державних підприємств. Безперечно, приватизація унеможливіє використання так званих м'яких бюджетних обмежень, тобто еластичних бюджетів, що позитивно впливає на стан державних фінансів. Приватизація приводить зрештою до покращення ефективності виробничих процесів, наприклад, оптимізується кількість робітників на підприємстві. Оскільки вирішуються не політичні питання підвищення рівня зайнятості населення у країні задля росту політичних рейтингів за рахунок зниження ефективності виробництва державного підприємства через роздутий штат працівників. Актуальною є практика використання «золотої акції» для захисту національних інтересів, яка дасть змогу уряду контролювати основні процеси та фінансові потоки у підприємствах, що працюють у стратегічно важливих галузях. Проте

важливо не допустити зниження продуктивності та ефективності компанії через занадто агресивне втручання держави у виробничі та операційні процеси підприємства.

Приватизація державних підприємств з метою фінансування поточних видатків бюджету не відповідає довгостроковим цілям розвитку держави, не сприятиме структурній модернізації економіки, а отже, не впливатиме на зміцнення конкурентоспроможності.

Ефективна система регулювання приватизації передбачає наявність обов'язкових елементів. До них відносимо належний рівень технічного та інформаційного забезпечення проведення та супроводу приватизаційних угод, що вимагає наявності відповідної інфраструктури, висококваліфікованих фахівців та законодавчо закріплених сталих норм та правил. Для країн з високим рівнем корупції важливим чинником підвищення ефективності управління державними фінансами є наявність професійного зовнішнього контролю над оцінкою вартості об'єктів, які підлягають приватизації. Система перевірки вірності оцінки активів, що приватизуються, має здійснюватися задля недопущення заниження вартості об'єктів, задля запобігання втрат для державного бюджету. Також важливими є система оцінки дотримання за виконанням контрактів, а також розробка та запровадження дієвого та надійного механізму повернення активів до державної власності та компенсації втрат від неналежного використання об'єктів у разі недотримання умов контракту. Впровадження цих елементів дасть змогу значно вдосконалити систему управління державними фінансами, збільшить рівень надходжень до бюджету від приватизації, дасть можливість знизити витратні статті на фінансування збиткових неефективних державних підприємств. Водночас виключить можливість зловживання з боку приватних інвесторів та гарантує країні якісне використання наявних ресурсів, що сприятиме дотриманню концепції сталого розвитку та економічного росту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Радыгин А. «Фундаментальная» теорема приватизации: идеология, эволюция, практика / А. Радыгин, Р. Энтов // Экономическая политика. – 2013. – № 6. – С. 7–45 [Електронний режим]. – Режим доступу : http://www.iep.ru/files/text/policy/2013_6/radygin-entov.pdf.
2. Чан Ха-Цзюнь Реформы в управлении государственными инвестициями / Чан Ха-Цзюнь // ДЭСВ Организации Объединенных Наций / ПРООН. – Нью-Йорк, 2007 – 69 с.
3. Privatization in the United States / [F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R.W. Vishny] // Rand Journal of Economics. – 1997. – Vol. 28. – № 3. – P. 447–471.

4. Gordon H.S. The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery / H.S. Gordon // *Journal of Political Economy*. – 1954. – № 62. – P. 124–142.
5. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром ; пер. с англ. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
6. Sappington D.E.M. Privatization, information and incentives / D.E.M. Sappington, J.E. Stiglitz // *Journal of Policy Analysis and Management*. – 1987. – № 6(4). – P. 567–582.
7. Энтов Р. О роли современного государства в экономике / Р. Энтов // *Экономическая политика*. – 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.ecpol.ru/index.php/syuzhety/753-o-rol-i-sovremennogo-gosudarstva-v-ekonomike>.
8. Bortolotti B. Reluctant Privatization / B. Bortolotti, M. Faccio // *EGGI Working Paper*. – 2004. – № 4. – 37 p.
9. Shapiro C. Economic rationales for the scope of privatization / C. Shapiro, R.D. Willig // *The Political Economy Of Public Sector Reform and Privatization* (E.N. Suleiman, J. Waterbury). – Westview Press, Boulder, CO, 1990. – P. 55–87.
10. Shleifer A. Politicians and Firms / A. Shleifer, R. Vishny // *Quarterly Journal of Economics*. – 1994. – Vol. 109. – № 4. – P. 995–1025.
11. Vickers J. Economic Perspectives on Privatization / J. Vickers, G. Yarrow // *Journal of Economic Perspectives*. – 1991. – Vol. 5. – № 2. – P. 111–132.
12. Arcas M. Performance and Capital Structure of privatized Firms in Europe / M.J. Arcas, P. Bachiller // *Global Economic Review*. – 2008. – Vol. 37. – № 1. – P. 107–123.
13. Savickaite M. State Owned and Privately Owned Entities in the EU Comparative analysis of capital structure, profitability and efficiency Are there incentives for privatization? / M. Savickaite, A. Rimkus // *Aarhus School of Business, University of Aarhus*. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pure.au.dk/portal-asb-student/files/41913302/Master_Thesis.pdf.
14. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations / A. Smith, S.M. Soares. – Metalibri Digital Library, 2007. – 754 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.
15. Участь іноземних інвесторів у приватизації : аналітична довідка Центру соціально-економічних досліджень CASE. – 2007. – 33 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.case-ukraine.com.ua/u/db/b4f61c2f4cc72cb9022f98b8ada132e2.pdf>.
16. Government Ownership and Corporate Governance: Evidence from the EU / [G. Borisova, P. Brockman, J. Salas, A. Zagorchev] // *Journal of Banking and Finance*. – 2012. – Vol. 36. – № 11. – P. 2917–2934.
17. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : [монографія] / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
18. Making public investment more efficient / [G. Schwartz, M. Cangiano, B. Clements, R. Hughes, H. van Eden, T. Hansen, M. Pessoa, G. Verdier, R. Allen] // – *IMF Staff Report*. – 2015. – 68 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/061115.pdf>.

УДК 338.242

Державне регулювання інвестицій у логістичну інфраструктуру

Крикавський В.Є.

аспірант

Національного університету водного господарства та природокористування

На підставі аналізу рейтингу ефективності логістики (LPI) встановлено необхідність пришвидшення темпів розвитку логістичної інфраструктури, що вимагає підвищення інвестиційної привабливості країни. Ідентифіковано необхідність продовжувати регулювання законодавства України, узгодження національних стандартів із міжнародними, особливо у сфері будівництва логістичної інфраструктури. Для сприяння залученню інвестиційних ресурсів установлено необхідність розвитку приватно-державних програм у сфері будівництва об'єктів логістичної інфраструктури згідно з вимогами до енергоефективності, екологічності, безпеки та культури праці, соціальної спрямованості.

Ключові слова: державне регулювання, інвестиції, логістична інфраструктура, критична інфраструктура, приватно-державні програми.

Крыкавский В.Е. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЛОГИСТИЧЕСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

На основании анализа рейтинга эффективности логистики (LPI) установлена необходимость ускорения темпов развития логистической инфраструктуры, требуется повышение инвестиционной привлекательности страны. Идентифицирована необходимость продолжать регулирование законодательства Украины, согласования национальных стандартов с международными, особенно в сфере строительства логистической инфраструктуры. Для привлечения инвестиционных ресурсов установлена необходимость развития частно-государственных программ в сфере строительства объектов логистической инфраструктуры в соответствии с требованиями энергоэффективности, экологичности, безопасности и культуры труда, социальной направленности.

Ключевые слова: государственное регулирование, инвестиции, логистическая инфраструктура, критическая инфраструктура, частно-государственные программы.

Krykavskyy V.Ye. STATE REGULATION OF INVESTMENTS IN LOGISTICS INFRASTRUCTURE

The need to accelerate the pace of development of logistics infrastructure by providing the analysis of logistics performance index (LPI) is defined. This requires increasing the investment attractiveness of the country. The necessity to continue regulating legislation process of Ukraine, harmonization of national standards with international, especially in logistics infrastructure construction is identified. The relevancy to develop public-private programs in the area of logistics infrastructure construction to facilitate the attraction of investment resources is established, according to the requirements for energy efficiency, environmental friendliness, safety and work culture, social orientation.

Keywords: state regulation, investments, logistics infrastructure, critical infrastructure, public-private programs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкова орієнтація економіки України у сфері будівництва передбачає традиційний напрям дерегуляції, як це характерно і для інших секторів та ринків в Україні. Державні органи знають про це і на часі зміни в українському законодавстві, які стосуються регулювання в різних сферах діяльності: політичній, фінансовій, економічній. Це набуває особливої актуальності з огляду на радикальне підвищення інвестиційної привабливості об'єктів комерційної нерухомості, об'єктів логістичної інфраструктури, зважаючи на тривалі терміни окупності інвестицій у такі об'єкти. Іншим важливим чинником є пошук відносно деше-

вих інвестиційних ресурсів, доступом до яких володіють глобальні деволеперські компанії. Тому так важливо поєднати традиційний напрям дерегулювання економіки з «м'якими» чинниками державного регулювання. Водночас якщо це стосується об'єктів логістичної інфраструктури, котрі є критично важливими для національної економіки, національної безпеки, то державний вплив має бути жорстким.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами інвестиційного забезпечення економіки України і державним регулюванням інвестиційної діяльності займалися такі українські вчені, як: Л.В. Дейнеко [1], А.С. Музиченко [2], Т.В. Майорова [3], А.П. Дука [4], Л.А. Швайка

[5], Л.М. Борщ [6], А.М. Ткаченко [7] та багато інших науковців. Управління інвестуванням у логістичні системи досліджувала Н.Б. Савіна [8], а логістичний менеджмент у будівництві є одним із напрямів дослідження В.В. Смиринського [9]. Автором цієї статті [10, с. 107] подано визначення логістичної інфраструктури як системи «...заходів просторово-часового перетворення логістичних потоків (матеріальних, інформаційних, фінансових, людських), а також сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови проходження цих потоків шляхом створення потенціалу відповідних логістичних послуг». М. Цісельський визначає логістичну інфраструктуру як «створені людиною лінійні та точкові об'єкти громадського користування, необхідні для переміщення людей, вантажів, інформації, енергії тощо» [11, с. 142]. Отже, можемо стверджувати, що саме об'єкти логістичного призначення повинні забезпечувати це переміщення, які у своєму розвитку, розбудові потребують відповідного інвестування, тому на часі вирішення проблеми вдосконалення державного регулювання інвестування в будівництво логістичної інфраструктури, особливо це актуально в умовах виходу України на нові ринки, у тому числі Європейського Союзу.

Виданий Президентом Указ «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29 грудня 2016 р. «Про удосконалення заходів забезпечення захисту об'єктів критичної інфраструктури» № 8/2017 свідчить про важливість її в забезпеченні сталого функціонування економіки країни, особливо в кризовій ситуації, в якій перебуває країна у зв'язку з російською агресією 2014 р. [12]. Що стосується логістичної інфраструктури як одного із складників критичної інфраструктури країни, то нині бракує досліджень інструментів державного впливу, у тому числі у сфері регулювання інвестицій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити поточний стан державного регулювання інвестицій у будівництво логістичної інфраструктури й ідентифікувати напрями його вдосконалення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність логістичної системи залежить від багатьох чинників, до яких, насамперед, слід віднести розвиток логістичної інфраструктури, географічне розташування країни, нормативну базу країни, відсутність кризових ситуацій, політичну й еко-

номічну стабільність. За індексом ефективності логістики (LPI) Україна в 2017 р. зайняла 80-ту позицію [13], отримавши 2,74 бали, найнижчу оцінку країна отримала за митне оформлення вантажів, а найвищу – за своєчасність поставок. Оцінювання країн здійснюється за такими параметрами: ефективність митної обробки вантажу, ступінь організації міжнародних поставок, ефективність логістичної інфраструктури країни, використання засобів контролювання та відстеження міжнародних поставок, витрати на логістику всередині країни, своєчасність доставки вантажів у пункти призначення [13]. Необхідно зазначити, що в 2016 р. збільшився розрив між LPI країн із різним рівнем доходу. Для всіх країн незалежно від рівня доходу найважливішими показниками є рівень розвитку транспортної інфраструктури та забезпечення надійності поставок, але темпи розвитку транспортної інфраструктури в країнах, які входять у першу десятку, набагато вищі, ніж у країнах-аутсайдерах.

Аналіз звіту з легкості ведення бізнесу Doing Business 2017 р. надає можливість провести оцінювання інвестиційної привабливості економіки України й оцінити результати проведених нею змін у законодавчій сфері [14] (рис. 1).

Зайняти 80-е місце в рейтингу з легкості ведення бізнесу серед 190 країн світу Україні допомогло прийняття у квітні 2015 р. Закону «Про запобігання корупції», що дало змогу покращити рівень захисту міжнародних інвесторів, забезпечити виконання контрактів через уведення сплати судових витрат в електронному вигляді (2016 р.), спростити реєстрацію підприємств. Що стосується інвестиційної привабливості, то в 2016 р. Україна зайняла 130-е місце (станом на 30.11.2016), погіршивши своє положення на 41 позицію порівняно з 2015 р. [15].

У табл. 1 подано результати діяльності будівельної галузі України порівняно з європейськими державами, яке здійснив Офіс ефективного регулювання (Better Regulation Delivery Office), створений за ініціативи Міністерства економічного розвитку та торгівлі, Світового банку та уряду Канади [16]. Для порівняння взято країни, які в 2016–2017 рр. посідають одні з перших місць у світових рейтингах.

Уже 30 грудня 2016 р. Президент підписав Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні». Ще у травні 2016 р.

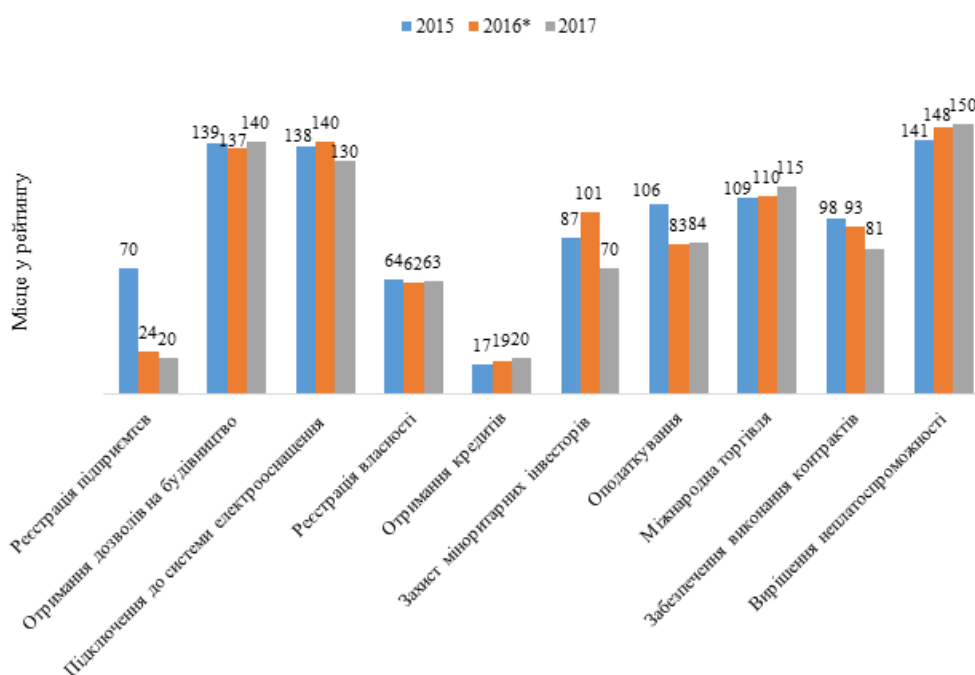


Рис. 1. Порівняльна характеристика рейтингів України за даними Світового банку

Джерело: складено на основі [14]

був прийнятий Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» (№ 1390-VIII).

Сьогодні інвестиційна діяльність в Україні регулюється законами «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій в Україні», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інститути спільного інвестування» та Постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» та ін.

Для покращення інвестиційного клімату в Україні здійснюється процес узгодження національних стандартів із міжнародними, у тому числі й європейськими. На 1 січня 2016 р. в Україні було 17 889 національних стандартів, серед яких 10 964 є узгодженими. Було скорочено їх загальну кількість на 40% порівняно з 2014 р., вилучено застарілі й узгоджено з міжнародними та європейськими стандартами ще 24%, що становить 60% загальної кількості стандартів [17]. Окрім того, в українському законодавстві в березні 2017 р. відбулися певні зміни. Кабінетом Міністрів України

прийнято Постанову про більш ніж двократне скорочення термінів розробки, погодження та затвердження Державних будівельних норм (ДБН) [18]. Також Держархбудінспекція спільно з Агентством е-врядування та Координатором проектів ОБСЄ в Україні презентували нову електронну послугу – декларацію про готовність об'єкта до експлуатації [19].

Державні органи, здійснюючи впродовж останніх років таку політику шляхом відміни певних нормативних актів, залишають ті з них, які вкрай необхідні з погляду безпеки, уніфікації тощо. Водночас поширення набувають більш м'які інструменти державної політики в будівництві у формі сертифікації, особливо в будівництві логістичної інфраструктури.

Усе частіше на практиці ми зустрічаємося з вимогами до сертифікації об'єктів, що належать до логістичної інфраструктури підприємства. Ця стаття є спробою поглянути, на які з величезної кількості випущених сертифікатів варто звернути увагу у випадку логістичних об'єктів, наприклад логістичного центру. У логістичному підрозділі поділ сертифікатів можна представити так:

- 1) сертифікати на продукцію або послуги;
- 2) сертифікати на системи;
- 3) сертифікати для працівників.

Тобто загалом процедура сертифікації може стосуватися товарів та послуг, процесів та осіб. Відносно об'єктів логістичної інфраструктури, передусім логістичних центрів, дистрибуційних центрів, терміналів, складів тощо, сертифікація може передбачати:

- сертифікацію розміщення об'єкта;
- сертифікацію будівництва об'єкту (конструкційних елементів та процесів);
- сертифікацію введення в експлуатацію;
- енергетичну сертифікацію;
- екологічну сертифікацію;
- сертифікацію щодо безпеки та гігієни праці;
- сертифікацію щодо відповідності об'єкту критичної інфраструктури та ін.

Сертифікація також повинна охоплювати процеси, які відбуваються в процесі експлуатації цих об'єктів, разом з обладнанням, а також сертифікацію працівників, які відповідають за безпеку та гігієну праці.

До м'яких інструментів реалізації державної політики у будівництві варто віднести також можливості, що їх надає механізм публічно-приватного партнерства (ППП), одна сторона якого (центральна або місцева виконавча влада) може узалежнити свою участь певними обов'язковими вимогами щодо енергоефективності, екологічності, безпеки та культури праці, соціальної спрямованості тощо. Очевидно, що друга сторона – приватні інвестори – буде змушена до безумовного виконання таких вимог, інакше PPP не відбудеться.

Наприклад, у німецькій правовій системі на федеральному рівні не діє окреме законодавство щодо проектів державно-приватного партнерства (Öffentlich-Private Partnerschaft). У рамках цих проектів сферу бізнес-операцій регулюють загальними правилами, що містяться у Цивільному кодексі Німеччини (Bürgerliches Gesetzbuch, BGB). Ці правові положення здебільшого не є абсолютними і можуть бути застосовані досить вільно сторонами, що заключають договірні відносини. Суб'єкти ж державного сектора зобов'язані дотримуватися нормативних актів, що стосуються бюджетних процедур і державних закупівель, а також галузевих стандартів у плані загальних умов контракту. Є, однак, низка окремих правових актів, що стосуються державно-приватного партнерства, які регулюють деякі аспекти цієї сфери діяльності або мають відношення до конкретних секторів економіки, наприклад до сектору автомобільного транспорту. Прикладом федерального закону, що

стосується сфери державно-приватного партнерства, є Закон ÖPP Beschleunigungsgesetz, прийнятий ще в 2005 р., який повинен був усунути юридичні перешкоди для реалізації партнерства. Він переважно складається із внесення змін до положень інших законів, що регулюють економічну діяльність у Німеччині.

В Україні консалтингова компанія Colliers International, що працює на ринку комерційної нерухомості, провела аналіз потреби у складських приміщеннях у Києві та Київській області і встановила, що пропозиція універсальних складських приміщень становить близько 1 686 тис. кв. м. У I півріччі 2016 р. не було введено в експлуатацію жодного нового складу. Тільки компанія Bioson (фармацевтична галузь) у вересні 2015 р. ввела в експлуатацію другу чергу складського комплексу площею 15,679 тис. кв. м, містить ізольовані бокси, вентиляцію, систему контролю доступу, відеоспостереження, охоронну сигналізацію і відповідає Ліцензійним умовам [20]. До кінця 2017 р. планується ввести в експлуатацію 77 тис. кв. м складських приміщень класу А за умови повного або часткового будівництва під потреби клієнтів (формат built-to-suit), що приваблює орендаря у зв'язку з обладнанням складу такими системами, що відповідають потребам клієнта. Оренда такого складу дасть змогу підприємству зекономити до 20% коштів, мінімізувати ризики девелопера і максимально захистити вкладені в проект інвестиції [21].

Позитивна динаміка в роздрібній та оптовій торгівлі України в IV кварталі 2016 р. вплинула на поживлення попиту на складську нерухомість, особливо в продовольчому сегменті, електроніці та електронній комерції. На фоні відсутності будівництва нових складських приміщень знизилася частка вакантних площ до 12%. На стадії будівництва знаходяться два складських комплекси: третя черга SAN Factory загальною складською площею 4,1 тис. кв. м і склад Merx площею 22 тис. кв. м, здача яких планується на 2017 р. [22].

В Європі спостерігається будівництво складів великої площі, тобто створюються логістичні хаби, до складу яких входять транспортна розв'язка з доступністю різного роду транспорту, інформаційні центри логістичних компаній, центри перерозподілу вантажів тощо. Такі розподільчі центри зорієнтовані на управління транзитними вантажами внутрішнього і міжнародного характеру. В Україні такі приклади поодинокі. Наприклад, в Одесі вже розпочалося будівництво логістичного хаба – мультимодального логістичного терміналу

«Сухий порт», проектом якого передбачається будівництво вантажного митного комплексу, стоянок великовантажних автомобілів, відкритих складських площ для зберігання завантажених та порожніх контейнерів, критих складів класу «А», декількох видів терміналів, офісних приміщень, промислового й обслуговуючого комплексів.

В останні роки особливої популярності набуває так зване «зелене» будівництво, яке може також характеризуватися компатибільними трансформаціями на кшталт екологічного, натурального, врівноваженого, навіть пасивного будівництва. Екологічне будівництво трактується як діяльність людини у сфері [23]:

- проектування об'єкту;
- будівництва об'єкту;
- експлуатації об'єкту, його ремонту та модернізації;
- ліквідації (знерухомилення) об'єкту.

Ця діяльність, по-перше, має відбуватися згідно з відповідною поведінкою щодо врівноваженого (сталого) розвитку, тобто дбати про природне середовища, по-друге, ощадно господарювати сировиною впродовж усього будівельного циклу та всього життєвого циклу об'єкту. Це означає використання не шкідливих для середовища матеріалів, зниження використання енергії, озеленення будинків та прилеглих територій.

Щодо зниження використання енергії у процесі використання об'єктів, то існує багата світова практика сертифікації шляхом надання тому чи іншому об'єкту документа про енергоспоживання – сертифіката маркетингового функціонування будівлі (англ. Energy Performance Certificates, енергетичного Паспорта будівлі (нім. Enericauswais) тощо згідно з Директивою про енергетичні характеристики будівель 2002/91/EG. Не стоїть остеронь і Україна, для якої, згідно з оновленим проектом закону «Про енергетичну ефективність будівель», усі державні будівлі, новобудови і будинки, які беруть участь у державній програмі, будуть змушені отримати сертифікат енергетичної ефективності будівель [24]. І це лише початок, якщо взяти до уваги інноваційний тренд «пасивного» будівництва. Згідно з Директивою Євросоюзу (2010 р.), з 1 січня 2021 р. усі нові будинки практично не будуть споживати енергію, тобто це об'єкти з дуже низькими потребами теплової енергії, які будуть покриватися за рахунок мікроінсталяції джерел відновлювальної енергії [25]. Та сама Директива ставить жорсткі вимоги також до наявних будинків щодо радикального зни-

ження споживання енергії. Отже, мова йде про «пасивний стандарт» будівництва та його взаємовідносини із «зеленим стандартом» у будівництві [26], орієнтуючись на «Будинок майбутнього».

Інтенсивний розвиток екологічної свідомості та проекологічної позиції в будівельній індустрії істотно залежить від відповідальної поведінки у середовищі інвесторів та впливу на них із боку суспільства (у контексті реалізації суспільного капіталу). Мова йде передусім про функціонування різноманітних асоціацій (екологічного) будівництва (PLGBC) Асоціації зеленого будівництва, товариства «Великопольський пасивний будинок», формування та ведення реєстру «Бази сертифікованих будинків», проведення тематичних виставок, пропагування інноваційних рішень, поширення належних практик.

Проведений аналіз програм захисту критичної інфраструктури різних країн є підґрунтям для «розроблення методології ідентифікації критичної інфраструктури (вимоги, стандарти, методологія, методики огляду та оцінки)», фінансування її належного функціонування, оскільки вона відіграє ключову роль у функціонуванні держави і житті її громадян [27]. У результаті кризових подій (природні явища, діяльність людини) критична інфраструктура може бути зруйнована, пошкоджена, що є загрозою життю і майну громадян. Такі події негативно впливають і на економічний розвиток держави. Захист критичної інфраструктури, розроблення заходів, спрямованих на забезпечення її функціональності, безперервності і цілісності нейтралізації наслідків кризових явищ та швидкого відновлення, є пріоритетним завданням уряду України, що уможливорюється співпрацею державних і приватних структур.

Висновки з цього дослідження. Ідентифіковано чинники впливу на ефективність логістики і встановлено необхідність підвищення темпів розвитку транспортної інфраструктури та забезпечення надійності поставок, прискорення реалізації митних операцій, що дасть змогу підвищити позицію в рейтингу оцінювання логістичної системи країни. Аналіз рейтингів із легкості ведення бізнесу й інвестиційної привабливості дав змогу встановити, що проведені в Україні законодавчі ініціативи підвищили позицію першого, а для покращення інвестиційного клімату необхідно продовжувати процес узгодження національних стандартів із міжнародними, у тому числі з європейськими. Нині поширення

набувають більш м'які інструменти державної політики у будівництві у формі сертифікації, особливо в будівництві логістичної інфраструктури. До м'яких інструментів реалізації державної політики у будівництві варто віднести також можливості, що їх надає механізм публічно-приватного партнерства (ППП), одна сторона якого (центральна або місцева виконавча влада) зобов'яже пев-

ними обов'язковими вимогами щодо енергоефективності, екологічності, безпеки та культури праці, соціальної спрямованості другу сторону – приватних інвесторів.

У подальших дослідженнях планується узагальнити досвід Польщі, Угорщини та Словаччини у сфері розбудови логістичної інфраструктури як елементу критичної інфраструктури країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дейнеко Л.В. Інвестиційна привабливість виробничої інфраструктури агропромислової сфери / Л.В. Дейнеко, Т.В. Стройко // Економічне прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 73–81.
2. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. Проблеми регулювання : [навч. посіб.] / А.С. Музиченко. – К. : Кондор, 2011. – 406 с.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
4. Дука А.П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування : [навч. посіб.] / А.П. Дука. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
5. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Л.А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
6. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика : [навч. посіб.] / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
7. Ткаченко А.М. Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні / А. М. Ткаченко, Є. М. Плаксіна // Економіка і регіон. – 2014. – № 2. – С. 7–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_2_4.
8. Савіна Н.Б. Інвестування у логістичні системи : [монографія] / Н.Б. Савіна. – Львів : Львівська політехніка, 2013. – 328 с.
9. Смиринський А. Логістичний менеджмент у будівництві : [монографія] / А. Смиринський, В. Смиринський, В. Мартинюк. – Тернопіль : Збруч, 2006. – 263 с.
10. Крикавський Є.В. Логістичні системи : [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 264 с.
11. Cieselski M. Logistika w strategiach firm / M. Cieselski – Warszawa: Poznan PWN, 1999. – S. 142.
12. Указ Президента України № 8/2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/82017-21058>.
13. Індекс ефективності логістики 2016 – Німеччина знову в лідерах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/366-indeks-efektivnosti-logistiki-2016-nimechchina-znovu-v-liderax>.
14. Рейтинг Doing Business 2017: чи є привід для гордості? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uifuture.org/comment/rejting-doing-business-2017-ci-e-privid-dla-gordosti_9.
15. Україна у світових рейтингах: прогрес у податковій системі та погіршення інвестиційного клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [/www.slovovidlo.ua/2016/12/01/infografika/ekonomika/ukrayina-u-svitovyx-rejtnyax-prohres-u-podatkovij-systemi-j-pohirshennya-investycijnoho-klimatu](http://www.slovovidlo.ua/2016/12/01/infografika/ekonomika/ukrayina-u-svitovyx-rejtnyax-prohres-u-podatkovij-systemi-j-pohirshennya-investycijnoho-klimatu).
16. Звіт сектора за 2016 р. (будівництво) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://brdo.com.ua/sectors/construction/#tab_0.
17. Україна та Європа – DCFTAs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.3dcftas.eu/.../ua_brochure_EU_UKR_1.pdf?file=1.
18. Уряд скоротив терміни розробки і затвердження будівельних норм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me3.com.ua/article/3198-uryad-skorotiv-termيني-rozrobki-i-zatverdzhennya-budivelnih-norm>.
19. Тепер декларацію про готовність об'єкту до експлуатації можна зареєструвати он-лайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me3.com.ua/article/3268-teper-deklaraciju-pro-gotovnist-obyektu-do-eksplyuatsiyi-mozhna-zareyestruvati-onlajn>.
20. Новый склад «Биокон»: все для клиента — от MustHave до Know How [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/391079>.
21. Будівництво нових складських приміщень в Україні наразі економічно недоцільно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me3.com.ua/ru/article/151-budivnictvo-novih-skladskih-pr>.
22. Рынок складской недвижимости начал понемногу оживать [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://delo.ua/business/rynok-skladskoj-vedvizhimosti-nachal-ponemnogu-ozhivat-329621/>.

23. Budownictwo ekologiczne [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pl.wikipedia.org/wiki/Budownictwo_ekologiczne.

24. Кожен українець проводитиме енергоаудит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://korupciya.com/kozhen-ukrayinets-provoditime-energoaudit-za-sviy-rahunok-skilki-komu-za-shho-dovedetsya-zaplatiti/>.

25. II konferencja: budownictwo pasywne. Budownictwo zielone [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://widp.pl/konferencja2015.html>.

26. III konferencja: budownictwo pasywne. Budownictwo zielone [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/webhp?sourceid=chrome-instant&rlz=1C1AONY_ruUA708UA708&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=%D0%86%D0%86I+konferencja:budownictwo+zielone,+naturalne,ekologi&*.

27. Захист енергетичної інфраструктури: аналіз зарубіжного законодавства : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1600/>.

Інвестиційна привабливість України: основні проблеми та шляхи їх вирішення

Крихівська Н.О.

асистент кафедри фінансів

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Чернишова Г.М.

студентка

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

У статті досліджено сутність понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість», їх відмінність, а також запропоновано авторське трактування досліджуваних категорій. Розкрито структуру надходження прямих іноземних інвестицій в економіку, вивчено динаміку надходжень іноземного капіталу. Визначено основні проблеми залучення інвестицій у вітчизняну економіку, стан інвестиційної привабливості України за міжнародними рейтинговими оцінками, а також запропоновано напрями підвищення інвестиційної привабливості економіки.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал.

Krykhivskaya N.O., Chernyshova G.M. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье исследованы сущность понятий «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность», их отличие, а также предложена авторская трактовка исследуемых категорий. Раскрыта структура поступления прямых иностранных инвестиций в экономику, изучена динамика поступлений иностранного капитала. Определены основные проблемы привлечения инвестиций в отечественную экономику, состояние инвестиционной привлекательности Украины по международным рейтинговым оценкам, а также предложены направления повышения инвестиционной привлекательности экономики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал.

Krykhivska N.O., Chernyshova H.M. INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE: THE MAIN PROBLEMS AND THE WAYS OF THEIR SOLUTIONS

The essence of statements investment climate and investment attractive, their difference are explored in the article. The look of the author at these categories was proposed. The structure of direct foreign investments in the economy was opened; the dynamics of foreign capital was studied. The main problem of attracting foreign investments into the economy, the state investment attractiveness of Ukraine was researched by international rating and the ways of increasing investment attractiveness of the economy were proposed.

Keywords: investment, investment climate, investment attractiveness, investment potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Події останніх років значно вплинули на економічну систему країни. Конфлікт на Сході України, анексія Криму, політична та економічна нестабільність призвели до зменшення іноземних інвестицій, зокрема іноземні інвестори стикаються з невизначеністю щодо того, наскільки їхні інвестиції в Україну охороняються в час збройного конфлікту й військової окупації. Сьогодні Україна не може досягти економічного розвитку за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує залучення іноземних коштів. Тому питання залучення іноземних інвестицій і створення сприятливого інвестиційного клімату є найбільш актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які досліджували питання,

пов'язані з інвестиціями, інвестиційною привабливістю та створенням сприятливого інвестиційного клімату, слід відзначити таких, як П. Зачепило, І. Івашук, І. Крупка, А. Пересяда, А. Пешко, В. Струніна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених аналізу інвестиційного клімату в Україні, існує необхідність подальшого дослідження питання підвищення інвестиційної привабливості економіки в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розвиток понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість»; з'ясування відмінності чи подібності вказаних економічних категорій; аналіз

обсягу інвестицій в економіку України; їх розподіл за регіонами; визначення проблем; розробка заходів для покращення інвестиційної привабливості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині інвестиції є одним з важливих засобів забезпечення необхідних умов виходу з економічної кризи, що відіграють значну роль у формуванні економічного зростання та сприяють прогресивному розвитку нашої держави. Але нестача капіталу є головною проблемою розвитку всіх галузей. Саме тому великого значення набуває налагодження стабільного інвестиційного процесу в країні [1].

Для проведення якісного і глибокого аналізу інвестиційної привабливості перш за все варто дослідити наукові підходи до трактування сутності понять «інвестиційний клімат країни» та «інвестиційна привабливість країни», їх тотожність чи відмінність, а також на їх основі запропонувати авторське трактування досліджуваних категорій.

Для полегшення сприйняття систематизуємо досліджувані підходи у вигляді табл. 1.

В табл. 1 наведено різні трактування таких дефініцій, як «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість», за результатами яких можна зауважити, що ці поняття подібні, тому

що вони охоплюють велику кількість факторів, які впливають на процес реалізації інвестиційних проектів, а також прийняття рішень щодо них.

Тому, узагальнюючи проведене дослідження, пропонуємо авторське трактування визначених категорій. Отже, інвестиційний клімат варто розглядати як сукупність різноманітних факторів (економічних, соціальних, політичних), що беруться до уваги інвестором, до початку здійснення інвестиційної діяльності, а інвестиційну привабливість слід висвітлити як сукупність умов функціонування економіки, які б могли зацікавити інвестора щодо подальшого вкладення ресурсів.

Отже, з'ясувавши відмінність між розглянутими економічними категоріями, варто зупинитись на аналізі ситуації щодо інвестиційної привабливості України загалом.

Протягом останнього десятиріччя спостерігається покращення ситуації із залучення іноземних інвестицій в економіку України, проте обсяги залучених інвестицій нині не відповідають тому рівню, якого реально потребує наша економіка [8, с. 278]. Згідно з даними Державної статистики обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України на кінець 2016 року склав 44,791 млрд. дол., що на

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість»

| Автор, джерело | Трактування понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість» |
|----------------------------|---|
| А. Пересада [2] | Інвестиційний клімат – характеристика ступеня привабливості держави (регіону, галузі) по відношенню до інвестицій, які можуть бути залучені. |
| В. Струніна [3] | Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових та географічних факторів, наявних у тій чи іншій країні, які приваблюють або відштовхують інвесторів. |
| І. Іващук [4] | Інвестиційний клімат – сукупність факторів, що включає в себе стан економіки, соціально-економічну стабільність, рівень розвитку законодавчої бази, інвестиційної інфраструктури, продуктивних сил, валютну та фіскальну політики, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, статус іноземного інвестора. |
| А. Пешко [5] | Інвестиційний клімат – сукупність чинників, які бере до уваги інвестор, приймаючи рішення щодо здійснення інвестицій. |
| З. Котляр та М. Акімов [8] | Інвестиційна привабливість – це розподіл фактичних обсягів залучених інвестицій у регіон. |
| К. Тітов [8] | Інвестиційна привабливість – це встановлення стійкого сукупного економічного ефекту від виробничо-господарської діяльності. |
| С. Гуткевич [7] | Інвестиційна привабливість – це інтегральна сукупність критеріїв дійсності умов та факторів, які забезпечують зацікавленість інвесторів у вкладенні капіталу. |

2 282 млрд. дол. більше за показник на початок року на рівні 42,509 млрд. дол. [9].

Як повідомляється на сайті Державної служби статистики України, на кінець 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3,8 млрд. дол. США, що на 1 816,7 млн. дол. більше, ніж у попередньому році (дані наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції) [9].

Привабливість України як інвестиційного об'єкта характеризується тим, що найбільша частка загального обсягу інвестицій припадає на промисловість, а саме 29,6% від загального обсягу інвестиційних вкладень. Ще 29,4% припадає на фінансову та страхову діяльність. Тобто найбільшою популярністю користуються галузі, які переживають підне-

сення і зорієнтовані на внутрішнє споживання. Найбільшими інвесторами є Сполучені Штати Америки, Кіпр, Великобританія, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Польща [1].

Для зовнішнього інвестора фінансовий сектор є привабливим завдяки вищим (порівняно з європейськими країнами) процентним ставкам і значним темпам динаміки масштабів банківської діяльності.

Важливою проблемою інвестиційної політики в Україні є нерівномірність її здійснення, тому її необхідно проводити в кожному регіоні країни, виходячи з його можливостей і потреб розвитку (рис. 2) [1]. Наприклад, у Західних областях найкраще розвиватиметься курортно-туристична мережа, а також галузі з використанням нафти, газу, сірки. У Східному регіоні доцільно здійснити реконструкцію галузей на основі новітніх технологій, зокрема технічне переобладнання шахт.

Найбільше інвестицій залучено в м. Київ, Дніпропетровську, Донецьку, Харківську та Київську області. Найменше – в Луганську та Івано-Франківську області. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Для стимулювання внутрішніх інвестицій основним завданням є надання пільг малому та середньому підприємству для використання розроблених інвестиційних проектів, що потребує створення спеціальних інформаційно-економічних підрозділів на рівні регіонів [1].

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу "International Business Compass" за 2016 рік [6] Україна впала на 41 позицію порівняно з попереднім періодом і посіла 130 місце (2015 рік – 89 місце). Погіршення видно по всіх категоріях. Особливо значним є падіння в частині економічних показників. Перш за все подібні результати обумовлені політичною кризою і подіями в східній частині країни, які авторитетна німецька ана-

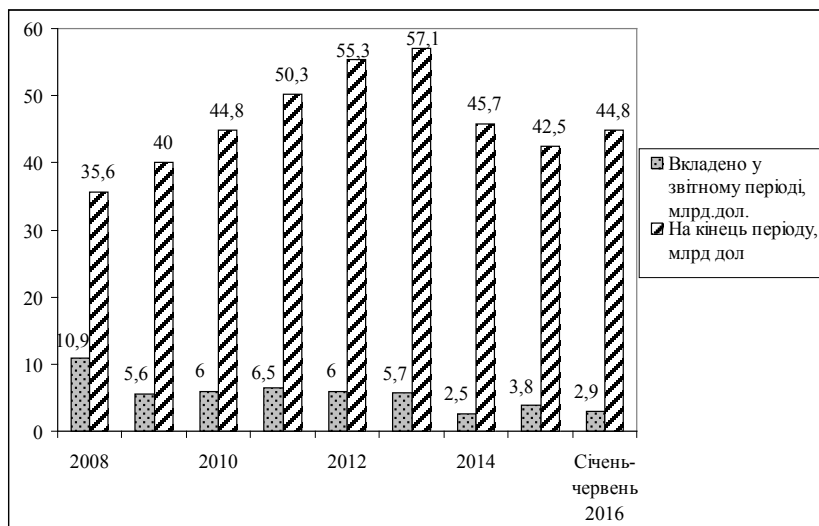


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій [10]

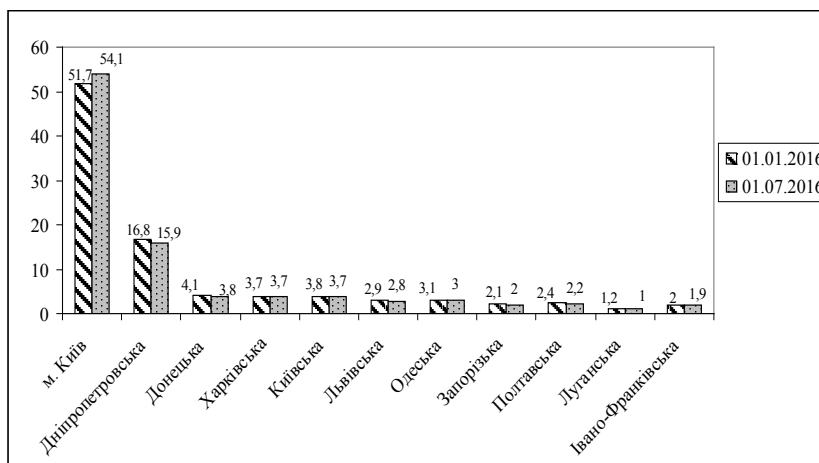


Рис. 2. Розподіл залучених прямих іноземних інвестицій за регіонами, у % до загального обсягу

літика, на жаль, розглядає як громадянську війну. При цьому в субіндексі по інноваціях (кількість зареєстрованих патентів в країні) ми перебуваємо на 39 місці з 85 країн-учасниць, що є добрим результатом [6].

Згідно з даними аналітичної частини дослідження можна говорити про залежність інвестиційної привабливості від стану економіки в державі, функціонування фінансово-кредитної системи, доходів населення, дохідної політики бюджетів усіх рівнів.

Основними проблемами, що перешкоджають визнанню України як інвестиційно привабливої держави, можна визначити такі:

1) суттєве податкове навантаження; ставка податку на прибуток в Україні (18%) та ставка ПДВ (20%) є вищими, ніж у багатьох країнах Центрально-Східної Європи; проте з огляду на високу порівняно з країнами ЄС прибутковість вкладення капіталу ця різниця не є значною перешкодою для інвестицій; водночас стримуючими чинниками для поліпшення інвестиційного клімату є інші податки та податкові платежі [12, с. 169];

2) корупція на всіх ланках влади, непрозорість процедур прийняття рішень органами виконавчої влади;

3) недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів [12, с. 169];

4) військові дії на Сході України, адже через окуповані території йде великий відтік капіталів; також існує великий ризик для інвестора, зокрема іноземні інвестори стикаються з невизначеністю щодо того, наскільки їхні інвестиції в Україну охороняються в час збройного конфлікту й військової окупації.

Зауважимо, що Україна має значний інвестиційний потенціал, адже володіє багатими природними ресурсами, має вигідне географічне розташування, родючі ґрунти, сприятливий клімат, також має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки, має добре розвинену інфраструктуру. Крім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили. Але, незважаючи на ці пере-

ваги, стан інвестиційної привабливості України сьогодні залишається незадовільним, а інвестиційний клімат – ризикованим.

Тому для вирішення зазначених проблем з метою покращення інвестиційної привабливості України варто звернути увагу на такі заходи:

1) зниження податкового навантаження та забезпечення стабільності політичного середовища;

2) боротьба і викорінення корупції на всіх ланках влади, а також забезпечення прозорості процедур прийняття рішень центральними та місцевими органами виконавчої влади;

3) боротьба з інфляцією, згладжування циклічних коливань економіки, зниження рівня безробіття;

4) забезпечення ефективного функціонування правової сфери, вдосконалення законодавства;

5) оновлення судової системи, необхідність повернути довіру до судів, авторитет суду та суддів не повинен ставитись під сумнів;

6) впровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування.

Висновки з цього дослідження. На основі проведеного дослідження можна сказати, що для покращення інвестиційної привабливості України необхідно сформулювати стабільну державну політику у сфері іноземного інвестування, розраховану на довгострокову перспективу, а також розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій з урахуванням національних цілей та пріоритетів. Правильний та раціональний розподіл іноземних інвестицій між різними галузями забезпечить економічний розвиток та підвищить авторитет нашої країни у світі.

Потрібно не тільки спрямовувати іноземні інвестиції на поточні потреби розвитку, але й враховувати майбутні перспективи; розвиток НТП повинен орієнтуватися на зміни, які відбуваються у світі, щоб вийти на міжнародний рівень розвитку. Вирішення проблем, які перешкоджають ефективному залученню іноземних інвестицій, сприятиме покращенню інвестиційного клімату країни та покращенню її економічного становища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фурман І. Розвиток інвестиційної сфери в Україні / І. Фурман, І. Кропивницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/62666.doc.htm.
2. Пересада А. Управління інвестиційним процесом / А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
3. Струніна В. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні / В. Струніна // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 11–16.

4. Іващук І. Мотиваційні фактори формування інвестиційного клімату регіону / І. Іващук // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 72–77.
5. Пешко А. Інвестиції: їх значення, види та форми / А. Пешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 3–6.
6. Рейтинг інвестиційної привабливості країн BDO “International Business Compass 2016” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2016/business-compass-2016>.
7. Гуткевич С. Формирование инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики : дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.07.02 «Экономика сельского хозяйства» / С. Гуткевич ; Национальный научный центр. – К., 2004. – 384 л.
8. Савіцька О. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / О. Савіцька, Т. Бай // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24. – С. 277–283.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Іноземні інвестиції в Україну зросли більш ніж на 5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/finance/1472851-inozemni-investitsiji-v-ukrajinu-zrosli-bilsh-nij-na-5.html>.
11. Озімчук О. Вплив інвестицій на економічний розвиток України / О. Озімчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6 – С. 224–227.
12. Третьак Н. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н. Третьак // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 165–170.

УДК 336.276

Перспективи застосування світового досвіду щодо управління державним боргом України

Кудрицька Ж.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

Коваленко Т.В.

магістр
Національного авіаційного університету

У статті розкриваються поняття державного боргу з точки зору країн світу, а також застосування досвіду цих країн в Україні. Надаються приклади виходу і знаходження країн в борговому стані. Робиться висновок, що досвід країн світу може бути корисно використаний нашою державою, проте з урахуванням деяких умов і чинників, що негативно чи позитивно впливають на економіку держави.

Ключові слова: державний борг, управління державним боргом, боргові зобов'язання, боргова криза, обслуговування державного боргу, рівень боргу.

Кудрицкая Ж.В., Коваленко Т.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МИРОВОГО ОПЫТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ УКРАИНЫ

В статье раскрываются понятие государственного долга с точки зрения стран мира, а также применение опыта этих стран в Украине. Предоставляются примеры выхода и нахождения стран в долговом состоянии. Делается вывод, что опыт стран мира может быть полезно использован нашим государством, однако с учетом некоторых условий и факторов, которые отрицательно или положительно влияют на экономику государства.

Ключевые слова: государственный долг, управление государственным долгом, долговые обязательства, долговой кризис, обслуживание государственного долга, уровень долга.

Kudrytska J.V., Kovalenko T.V. PROSPECTS OF GLOBAL EXPERIENCE IN DEBT MANAGEMENT UKRAINE

In the article the concept of public debt in terms of the world, and use the experience of these countries in Ukraine. Provides examples of output and countries in debt condition. The conclusion is that the experience of countries can be useful used in our country, but given some of the conditions and factors that adversely or positively affect the economy of the state.

Keywords: public debt, debt management, debt crisis, public debt, debt level.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державні позики залишаються одним із найпоширеніших інструментів фінансування дефіциту бюджету, частка якого швидко зростає у відношенні до ВВП. Проблема швидкого зростання державного боргу охопила майже всі країни світу. Україна перебуває в умовах війни, і стан її економіки знаходиться на низькому рівні, тому вона вимушена користуватись кредитами. Проте через невміння якісно та раціонально здійснювати цей процес, через відсутність потрібного механізму його здійснення страждає не тільки економіка, але й населення.

Об'єктом дослідження є процес управління державним боргом.

Предметом дослідження є методи управління та обслуговування державного боргу

Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також зростання витрат на його обслу-

говування обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, а отже, і пошуку шляхів вдосконалення механізму його управління. Як свідчить досвід багатьох країн, чим більш обтяжливим стає для держави нагромаджений зовнішній та внутрішній борг, тим активніше його обслуговування включається у взаємодію з функціонуванням економіки та її фінансової системи.

До формування боргу в Україні призвели дефіцит державного бюджету і безпосередньо залучення коштів для його покриття. Сьогодні в нашої країни розміри зовнішнього і внутрішнього боргів сягають мільярди доларів. Хоча в деяких країнах, як США, наприклад, показник великого державного боргу не свідчить про низький рівень розвитку країни. Проте для нашої країни це є проблемою, яка тягне за собою не тільки економіку країни, але й інші її сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням боргів в Україні займалися такі дослідники та вчені-фінансисти, як, зокрема, О.І. Барановський, О.Д. Василик, Т.П. Вахненко, В.М. Геєць, В.В. Козюк, Г.В. Кучер, В.В. Лісовенко, З.О. Луцишина, І.О. Лютий, В.Є. Новицький, Л.Я. Новосад, О.В. Плотнікова, В.М. Федосова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В кожній країні боргова політика відрізняється, через що не можна досвід однієї країни використати для вирішення боргових питань іншої, тому ця тема потребує постійних досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз формування державного боргу України, визначення основних шляхів зниження боргового навантаження на Україну, а також дослідження світового досвіду управління державним боргом і перспектив його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в світі існує безліч економічних проблем, але однією з глобальних є проблема боргових зобов'язань, яка не оминула і Україну. Деякі країни, маючи величезні борги, мають і гарний економічний стан. Проте для нашої країни боргова криза стає все більшим тягарем. Тому і виникає проблема погашення боргів. Але, навіть користуючись досвідом інших країн, не так просто вийти з боргової «ями».

Причиною виникнення державного боргу на сучасному етапі є не виважена державою політика, яка не забезпечує збалансованість доходів та витрат держави. З економічної точки зору державний борг є заборгованістю державних органів як результат формування додаткових ресурсів держави, спрямованих на вирішення суперечностей між економічними та соціальними потребами суспільства на основі позик грошових коштів у приватних осіб, інститутів недержавного сектору та іноземних кредиторів.

Обсяги боргів більшості країн світу постійно збільшуються, причинами цього явища є дефіцит бюджетів, витрати на підтримку національної валюти, фінансування соціальних та інфраструктурних програм, які не співпадають з державними бюджетами країн, що їх реалізують.

Основними причинами виникнення та зростання державного боргу в країні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни, тому що державні запозичення проводяться з метою

покриття того самого бюджетного дефіциту на державному і регіональному рівнях. Для фінансування дефіциту Державного бюджету залучаються кошти міжнародних фінансових організацій.

Державний борг має певні межі, які економічно обґрунтовуються. Величина боргу характеризує стан економіки і фінансів держави, ефективність функціонування його урядових структур. Як відомо, джерелом покриття державного боргу є доходи бюджету, податки, тоді можна стверджувати, що величина боргу – взяті наперед у населення податки. Однією з головних характеристик становища боргової залежності країни є відношення суми державного боргу до ВВП.

Економіка більшості країн сьогодні характеризується наявністю великого державного боргу. На початок 2017 року приблизна цифра загального боргу Європи складає більше 12 695 млрд. євро., або ж 25,2 тис. євро на душу населення. Для порівняння борг США більше 19 250 млрд. доларів, або ж більше 60 тис. доларів на душу населення [5].

Розглянемо дані окремо по деяких країнах Європи.

Дані щодо відношення державного боргу до ВВП Португалії демонструють тенденцію до зростання боргового навантаження. Ця країна використовує такий інструмент, як проведення приватизації державних компаній для зменшення боргового тягаря завдяки своїй специфічній структурі економіки.

Нарощувати свою заборгованість Іспанія почала ще з 2008 року, проте в 2012 році, як бачимо, боргове навантаження все ж збільшувалось. Основними кредиторами цієї країни є Німеччина та Франція [1].

Бельгія спрямовує боргову політику на досягнення фінансової стійкості у середньостроковій перспективі, моніторингу ризиків у фінансовому секторі та збільшенню зайнятості, економічному зростанню.

Естонія – це сьогодні країна з найменшим відношенням боргу до ВВП, а саме 9,5%. Ця балтійська країна є зразковим членом Євросоюзу, згідно з останніми даними Єврокомісії, серед країн-членів ЄС Естонія показала найменший рівень новоутвореної заборгованості порівняно до свого ВВП. За балтійською державою йдуть Швеція, Болгарія та Люксембург.

Аналізуючи стан, структуру і механізм регулювання державного боргу країн Європи, можемо сказати, що існує безліч боргових проблем, механізмів та напрямів подолання

боргових криз досліджуваних країн. Деякі з них можуть зменшити боргове навантаження навіть під впливом негативних наслідків фінансових криз, деякі досягають стабілізації, а країни з непрозорими та безконтрольними системами управління державними фінансами, рухаються у напрямі настання кризи на борговому ринку.

Сучасна світова система економіки ґрунтується на русі міжнародного фінансового капіталу, який є визначальним інструментом розподілу ресурсів. Управління державним боргом з моменту проголошення незалежності України, здійснювалось в комбінації різноманітних методів. Формування державного боргу України почалося з моменту її незалежності. Його умовно поділяють на 7 етапів: від 1991 року (утворення державного боргу) до сьогодні [2].

Обслуговуванням внутрішнього боргу займаються зазвичай емісійні банки країн, які виступають фінансовими агентами казначейства або Міністерства фінансів [14].

Згідно з показниками Державного бюджету України на 2015 рік державний борг України перевищив критичний рівень, визначений за методологією Міжнародного Валютного Фонду (60% від ВВП), і склав 68,3% від ВВП, або 1 176 060,4 млн. грн., зокрема внутрішній борг склав 44,9%, зовнішній – 55,1% [3].

З урахуванням ускладнення військово-політичного та соціально-економічного становища України наявність вказаного боргового навантаження є суттєвим додатковим дестабілізуючим фактором, що впливає на погіршення фінансової стійкості держави та практично унеможливорює економічне зростання. Саме тому вказана ситуація потребує негайного вирішення, зокрема шляхом реструктуризації державних боргових зобов'язань.

Світовий досвід свідчить про неодноразові випадки реструктуризації і, зокрема, списання міжнародними кредиторами боргів іноземним державам.

Зокрема, показовим є приклад Польщі, якій у 1991 році було списано 50% боргів (24 млрд. дол. США), чи Греції, якій у 2011 році було списано 50% боргів перед приватними інвесторами (100 млрд. євро) [4].

Таким чином, ініціативна реструктуризація державного боргу, зокрема призупинення нарахування відсотків і здійснення платежів на його обслуговування, дасть можливість державі вивільнити понад 70 млрд. грн. на рік та спрямувати вказані кошти на проведення

глибинних структурних економічних реформ, масштабне відродження національної економіки, забезпечення обороноздатності держави та соціально-економічний захист громадян України [6].

Основними проблемами управління та обслуговування державного боргу є [7]:

- військові дії на сході країни та торговельна війна з Росією;
- постійна присутність економічної та фінансової криз;
- збільшення боргових зобов'язань держави;
- непрозорість боргової політики;
- підвищення валютного курсу.

Для вирішення цих проблем держава проводить боргову політику та видає закони і нормативно-правові акти. Зокрема, приймають Бюджетний кодекс України, Закон України «Про Державний бюджет України», які регулюють розміри державного боргу, дефіциту тощо.

На думку експертів-економістів, сучасна боргова політика в Україні має бути спрямована на виконання таких основних завдань [6]:

- 1) розробка довгострокової стратегії зовнішніх та внутрішніх державних запозичень;
- 2) визначення пріоритетів використання позикових ресурсів, зокрема ресурсів на інвестиційні програми розвитку держави;
- 3) обґрунтоване розширення обсягів внутрішніх запозичень з метою диверсифікації ризиків, пов'язаних із зовнішнім боргом;
- 4) створення системи залучення коштів населення та комерційних банків у державні цінні папери;
- 5) здійснення сегментації ринку державних цінних паперів через поділ інвесторів з різними інвестиційними цілями.

Для підвищення рівня життя та добробуту населення України за нинішніх умов доцільно застосовувати боргові фактори стимулювання економічного зростання. Через значні темпи економічного зростання та поступове зменшення відношення державного боргу до ВВП збільшення державних запозичень може розглядатись як один із засобів стимулювання сукупного попиту та інвестицій в основний капітал за умови врахування стану та динаміки зовнішнього боргу країни. Це забезпечить поживлення економічного зростання та покращення добробуту населення у перспективі за умов дотримання граничних показників боргового навантаження.

Сьогодні основними факторами, що негативно впливають на платоспроможність України, є:

1) ескалація геополітичної кризи в Україні, що обмежує можливості адекватного прогнозування макроекономічної ситуації в країні, стримує розвиток підприємництва і створює додаткові збитки у зв'язку з військовими витратами та збитками від зруйнованої інфраструктури на Сході країни;

2) зростання дефіциту бюджету, що тягне за собою зростання частки державного боргу у ВВП та витрат на його обслуговування;

3) зростання державного боргу та навантаження на бюджет у вигляді боргових виплат;

4) низька ліквідність, що пояснюється виснаженням золотовалютних резервів та девальвацією гривні;

5) недостатня податкова та фінансова база;

6) висока енергоємність економіки, яка призвела до енергетичної залежності від зовнішніх поставок нафти та газу.

Коригування фіскальної політики у напрямі скасування неперіоритетних програм, що фінансуються із державного бюджету, підвищення рівня контролю за державними видатками дадуть змогу стабілізувати економічну ситуацію та відновити платоспроможність країни.

Висновки з цього дослідження. Накопичення і формування державного боргу, а також його обслуговування є органічними складовими для функціонування економік багатьох держав світу, потужним важелем та інструментом реалізації економічної стратегії.

Задля ефективного регулювання державного боргу потрібно розроблювати і впроваджувати дієву боргову політику, яка має узгоджуватись з бюджетно-податковою політикою.

Дослідження динаміки і структури державного боргу України дало змогу систематизувати етапи його формування. Перший етап характеризується залученням кредитів Національного банку України та утворенням зовнішнього боргу шляхом отримання іноземних кредитів під гарантії уряду. Другий етап – отримання зовнішніх позик від міжнародних фінансових організацій та за рахунок випуску

облігацій внутрішньої державної позики з поступовим заміщенням цими облігаціями кредитів НБУ.

Незважаючи на відносно низьку ефективність внутрішньої державної позики в Україні, державні облігації є необхідним фінансовим інструментом, який за належного використання може бути важливим джерелом фінансування державних витрат. Для вдосконалення механізму функціонування державної позики необхідно гарантувати довіру інвесторів; визначати обсяги залучень державою коштів, виходячи з реальних можливостей їх повернення; запозичені кошти необхідно використовувати в інвестиційних цілях; дотримуватися тенденції збільшення строків обігу облігацій та забезпечення їх доходності.

Загальний обсяг державного боргу України протягом останніх п'яти років зберігає тенденцію до зростання. За цей період сукупний обсяг державного боргу зріс більш ніж втричі до 1 710,38 млрд. грн. В структурі загального державного прямого та гарантованого боргу традиційно переважає зовнішній борг, а саме 67,64% сукупного обсягу, 63,47% прямого та 91,7% гарантованого державою боргу станом на 31 березня 2016 року.

Важливою перешкодою у формуванні ефективної стратегії управління державним боргом в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення регулювання витрат з обслуговування та погашення. Тому кожній державі необхідно мати базовий закон про державний борг, оскільки його відсутність може привести до виникнення суперечностей між положеннями в окремих нормативних актах з питань погашення й обслуговування державного боргу.

Отже, для покращення боргової ситуації в Україні було запропоновано такі шляхи вдосконалення управління та обслуговування державного боргу України: завершення військових дій на території країни; детальний аналіз найважливіших факторів, що впливають на розвиток економіки; узгодження напрямів боргової, бюджетної та монетарної політик; спрямування запозичених коштів у перспективі; установлення ліміту надання державних гарантій тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Брагинская Л.С. Государственный долг: анализ системы управления и оценка ее эффективности / Л.С. Брагинская. – М. : Университетская книга, 2007. – 128 с.
2. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 18 січня 2011 року (відповідає офіційному тексту). – К. : Алетта; ЦУЛ, 2011. – 112 с.

3. Гадайчук Н.В. Причини та наслідки формування державного боргу країни у контексті реалізації боргової політики / Н. Гадайчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2014/prychynu-ta-naslidky-formuvannya-derzhavnoho-borhu-krajiny-u-konteksti-realizatsiji-borhovoji-polityky/>
4. Gorniewicz G. Dług publiczny. Historia, Teraźniejszość, przyczyny i Perspektywy / G. Gorniewicz. – 2012. – January.
5. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ibser.org.ua.
6. Инновационная экономика – направление устойчивого развития государства: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (7–8 вересня 2012 року). – Сімферополь, 2012. – 139 с.
7. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

Фінансове забезпечення економічної модернізації і розвитку тваринництва аграрних підприємств

Лаврук В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
економічного факультету
Подільського державного аграрно-технічного університету

У статті досліджуються тенденції і особливості процесу організації фінансового забезпечення модернізації виробничої діяльності тваринницьких підприємств. Використовуються наукові підходи до формування фінансових ресурсів аграрних підприємств. Встановлено, що вони спрямовуються на відновлення генетичного потенціалу високопродуктивних сільськогосподарських тварин, техніко-технологічне переоснащення тваринницьких ферм і комплексів, виробництво інноваційних видів тваринницької продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності. Вказується на важливість удосконалення процесу фінансового забезпечення економічної модернізації і виробничої діяльності тваринницьких підприємств.

Ключові слова: фінансове забезпечення, тваринництво, модернізація, фінансові ресурси, інвестиції, інновації, джерела фінансування, кредитування.

Лаврук В.В. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследуются тенденции и особенности процесса организации финансового обеспечения модернизации производственной деятельности животноводческих предприятий. Используются научные подходы к формированию финансовых ресурсов аграрных предприятий. Установлено, что они направляются на восстановление генетического потенциала высокопроизводительных сельскохозяйственных животных, технико-технологическое переоснащение животноводческих ферм и комплексов, производство инновационных видов животноводческой продукции с целью повышения ее конкурентоспособности. Указывается на важность усовершенствования процесса финансового обеспечения экономической модернизации и производственной деятельности животноводческих предприятий.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, животноводство, модернизация, финансовые ресурсы, инвестиции, инновации, источники финансирования, кредитование.

Lavruk V.V. FINANCIAL PROVISION OF ECONOMIC MODERNIZATION AND ANIMAL HUSBANDRY DEVELOPMENT IN AGRARIAN ENTERPRISES

The tendencies and peculiarities of the modernization financial support organization of the animal husbandry enterprises production activity are researched in the article. Scientific approaches to the formation agricultural enterprises financial resources are used. It is established that they are directed on recovering of the genetic potential of the high-performance agricultural animals, technical and technological re-equipment of cattle-breeding farms and complexes, production of innovative kinds of livestock production in order to increase its competitiveness. The importance of improving of the economic modernization financial provision and animal husbandry enterprises production activity are pointed out.

Keywords: financial provision, animal husbandry, modernization, financial resources, investment, innovation, funding sources, lending.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання аграрних підприємств тваринництво виступає стабілізуючим чинником, оскільки забезпечує населення високопоживними, калорійними і дієтичними продуктами харчування, а землеробство органічними добривами (покрощують інтенсифікацію ґрунтотворного процесу) та сприяє протягом року постійній зайнятості працівників. З'ясовано, що єдиним засобом для прискорення проведення економічної модернізації тваринництва є наявність гро-

шових ресурсів і спрямування науково-технічного потенціалу на заміну традиційних технологій на принципово нові технологічні процеси і комплексні технологічні системи.

У цьому контексті економічна модернізація передбачає здійснення процесу цілісного новітнього оновлення тваринництва відповідно до сучасних норм і вимог аграрного виробництва, де економічні чинники виступають основними індикаторами модернізації. Запровадження сучасних нововведень у тваринництві базується переважно на підвищенні

ефективності виробництва якісної екологічно безпечної тваринницької продукції для сприяння здоровому харчуванню населення та стійкості продовольчої безпеки.

З'ясовано, що економічна модернізація тваринництва перш за все пов'язується з рівнем його інтенсивного техніко-технологічного розвитку (обумовлюється ринковими змінами технологій і ефективністю структурних зрушень), інституційними трансформаціями і наявністю людських ресурсів, які беруть безпосередню участь у здійсненні цих процесів. Використання сучасних нанотехнологій і мікроелектроніки, сумісних з інтелектом людини, дає можливість мініатюризувати тваринницьке устаткування, механізми та технічні пристрої різної потужності.

Водночас для проведення підприємствами модернізації тваринництва виникає потреба мати власні або запозичені грошові ресурси, які є дефіцитними для підприємств. А тому прискорення модернізаційних змін у тваринництві залежатиме від створення дієвої системи його фінансового забезпечення, поєднання інтересів держави, фінансових установ і тваринницьких підприємств з метою розширення напрямів, джерел, механізмів акумуляції і трансформації фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретико-методологічних проблем фінансового забезпечення розвитку аграрного виробництва, формування інвестиційної політики, модернізації економіки, її окремих галузей і підприємств зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, Я. Білоусько, П. Гайдуцький, В. Геєць, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Т. Калашников, М. Малік, Т. Мельник, О. Олійник, П. Саблук, І. Сокирська, П. Стецюк, В. Товстопят. Наукові розробки цих науковців, як і багатьох інших, заслуговують високої оцінки. Однак теоретичне і методологічне обґрунтування окремих аспектів формування інвестиційної політики і джерел фінансового забезпечення економічної модернізації тваринництва потребує проведення додаткових досліджень з метою пошуку практичних заходів їхнього розв'язання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначимо, що за межами наукового середовища знаходиться неповною мірою досліджувана проблема удосконалення форм і джерел інвестиційного та фінансового забезпечення модернізації виробничих процесів тваринництва у аграрних підприємствах. Більш поглибленого

дослідження потребують питання розробки інтегральної моделі оцінки фінансового забезпечення та інноваційних способів фінансування тваринницьких підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналітична оцінка функціонування системи фінансового забезпечення, теоретично-методологічний підхід до обґрунтування джерел і напрямів фінансування та виявлення основних чинників впливу фінансового забезпечення на процес економічної модернізації тваринництва.

Вклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання одним із пріоритетних напрямів державної політики [1] є забезпечення населення цінними продуктами харчування тваринного походження і продовольчої безпеки країни. З огляду на це постає необхідність відновлення виробничих ресурсів і генетичного потенціалу сільськогосподарських тварин для швидкого подолання економічного і технологічного відставання тваринництва. Для цього необхідно забезпечити пошук нових джерел формування фінансових ресурсів та створити усі необхідні умови для залучення довгострокових інвестицій з метою спрямування їх на впровадження нововведень і здійснення модернізації виробничих процесів у основних галузях тваринництва.

Результати дослідження показали, що за останні роки господарювання аграрних підприємств більшості регіонів України спостерігався процес поступового занепаду тваринництва, який характеризується:

- зменшенням кількості високопродуктивних сільськогосподарських тварин і птиці;
- руйнацією промислового птахівництва;
- різким зменшенням обсягів виробництва усіх видів продукції тваринництва;
- зниженням рівня економічної ефективності виробництва продукції;
- загостренням демографічної ситуації сільських територій;
- скороченням числа зайнятих у тваринництві працівників та зниженням їхніх доходів;
- недосконалістю внутрішнього ринку продукції тваринництва;
- скороченням рівня споживання (високі ринкові ціни) населенням продукції тваринництва.

На ефективне функціонування тваринництва має вплив фінансування за допомогою економічних важелів (конкуренція і діючі ціни на ринку, проценти за банківськими кредитами, оподаткування) та інструментів нормативно-

правового й інформаційного забезпечення виробничої діяльності. Водночас організація фінансування аграрних підприємств (які зацікавлені у підвищенні рівня свого ефективного розвитку) має свої характерні особливості (процес, джерела формування і напрями використання фінансових ресурсів, порядок і розмір грошових надходжень), а тому дещо відрізняється від інших галузей економіки. На підприємствах фінансування переважно спрямоване на отримання максимально можливого прибутку за мінімальних витрат ресурсів, капіталу та мінімальному ризику [2], що можливе лише за модернізаційних змін в організації виробничих процесів у тваринництві.

Фінансування характеризує рівень забезпечення фінансовими ресурсами країни, підприємств її регіонів, різних суб'єктів господарювання відповідно до економічних програм і видів економічної діяльності. Воно здійснюється із власних, внутрішніх, зовнішніх джерел, коштів бюджету і кредитних коштів. Передусім «фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [3, с. 20] та створення економічних, правових, організаційних та інших необхідних умов для розвитку сільськогосподарського виробництва, забезпечення його матеріальними і фінансовими ресурсами [4, с. 258].

Вважаємо, що фінансове забезпечення характеризує комплекс елементів пошуку, формування і залучення фінансових ресурсів та їхніх економічних інструментів з метою організації виробничої діяльності тваринницьких підприємств. Тут значне місце повинен посідати власний капітал підприємств сільського господарства України, мета якого полягає у збільшенні фінансових і грошових потоків та зростанні доданої вартості тваринницьких підприємств. Їх слід вважати фінансово стійкими у тому випадку, коли частка власного капіталу у загальному розмірі фінансових ресурсів підприємств буде становити не менше 50% (на даний момент часу у середньому вона складає 38,7%). За період з 2010 р. по 2015 р. обсяг власного капіталу збільшився у 3 рази, а у тваринництві він збільшився з 34,1 до 59,0 млрд. грн. або у 1,7 рази.

Передусім особливої важливості набуває питання удосконалення процесу фінансового забезпечення економічної модернізації і виробничої діяльності тваринницьких підприємств за рахунок покращення і розподілу його структурних складових, де частка

власних фінансових ресурсів повинна значно переважати залучені. Лише так підприємства зможуть отримати максимальний прибуток за мінімальних витрат грошових коштів.

Встановлено, що на рівень формування власного капіталу значно впливають розмір нерозподіленого прибутку і залучення додаткового капіталу. Зокрема, частка нерозподіленого прибутку у власному капіталі тваринництва за цей період зросла з 57,1% до 71,5%, а його загальний обсяг збільшився у 2,2 рази, тобто відбувалося його накопичення, яке спрямовувалося переважно на розширене відтворення, а не на економічну модернізацію та інноваційний розвиток тваринницьких галузей. А тому для забезпечення активізації процесу концентрації власного капіталу і підвищення його ролі у фінансуванні економічної модернізації тваринництва необхідно підвищити роль держави у регулюванні цих важливих процесів, а самим підприємствам слід використати ряд економічних і адміністративних важелів для їхнього здійснення.

Дослідження показали, що економічну модернізацію тваринництва практично неможливо запровадити у регіонах без державної фінансової підтримки, яка покликана забезпечити у кожному регіоні його стабільність, конкурентоспроможність і прибутковість, що дасть можливість у майбутньому сприяти підвищенню рівня зайнятості сільського населення, задоволенню його потреб у достатніх і якісних продуктах харчування, створенню відповідних умов для відродження сільських територій.

Усе це зумовлює розгляд динамічного стану надання коштів державної підтримки середнім і великим сільськогосподарським підприємствам, серед яких знаходяться також усі фермерські господарства (табл. 1). Можна побачити, що за досліджуваний період обсяг коштів державної підтримки за рахунок бюджетних дотацій щорічно знижувався, тоді як за рахунок податку на додану вартість він збільшився у 2,7 рази, зокрема, у тваринництві – в 1,5 рази. У результаті загальний обсяг коштів державної підтримки основних галузей сільськогосподарських підприємств зменшився на 46,4%.

Незважаючи на те, що фінансова підтримка має ефективний стимулюючий вплив на функціонування тваринництва, його економічна модернізація відбувається вкрай повільно. Це переважно є наслідком нестійкого фінансового стану підприємств тваринницького спрямування виробничої діяльності,

неправильного підходу до розподілу бюджетних коштів визначеним суб'єктам підтримки, недостатнього і нестабільного бюджетного фінансування.

З огляду на це формування системи державної підтримки тваринництва повинно проводитися з метою відтворення, збереження і раціонального використання генетичного потенціалу сільськогосподарських тварин і птиці, здійснення економічної модернізації виробничих процесів на тваринницьких фермах і комплексах, підвищення ефективності та конкурентоспроможності продукції, отримання прибутку.

Підвищити ефективність виробничої діяльності у тваринництві можна за оптимального забезпечення його виробничими і грошовими ресурсами, переоснащення сучасною фермською технікою, використання новітніх технологій виробництва продукції. За результатами опитування керівників сільськогосподарських підприємств Подільського регіону рівень забезпечення сучасними фермськими машинами і устаткуванням коливається у межах 40–55% від встановленої потреби, однак майже 80% з них потребують модернізації. Не маючи власних грошових коштів для сплати близько 70% вартості необхідної техніки, підприємства розраховують на отримання державної підтримки (хоча би часткової компенсації вартості придбання нової техніки,

проведення операцій щодо її лізингу, зменшення відсотків по отриманню кредитів) техніко-технологічного оновлення тваринництва.

Отже, під час виділення додаткових коштів у державному бюджеті необхідно посилити фінансове забезпечення:

- модернізації технологічних процесів відповідно до пріоритетних напрямів розвитку тваринництва;
- оптимальної структури генетичного потенціалу сільськогосподарських тварин;
- виробництва інноваційних видів тваринницької продукції;
- формування інфраструктури внутрішнього продовольчого ринку;
- заходів щодо удосконалення фінансово-кредитного механізму обслуговування тваринників;
- нових форм організації виробництва і мотивації праці;
- налагодження системи страхування ризиків у тваринницькій діяльності.

Досвід показує, що розвиток галузі тваринництва залежить не тільки від того стратегічного напрямку, який обирає держава для його підтримки, але й від внутрішньої політики кожного підприємства регіону. А тому для того, щоб зберегти досягнуті позиції виробництва в умовах складних ринкових процесів і економічної нестабільності, підприємствам необхідно шукати нові можливості фінансового забезпе-

Таблиця 1

Види державної підтримки сільськогосподарських підприємств України, млн. грн.

| Показники | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2014 р. до 2010 р., % |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------|
| Отримано коштів державної підтримки: | 4 608,1 | 4 327,9 | 6 974,1 | 2 958,8 | 2 467,7 | 53,6 |
| – за рахунок бюджетних дотацій | 1 316,0 | 729,3 | 742,0 | 381,9 | 206,6 | 15,7 |
| з них: | | | | | | |
| для підтримки виробництва продукції рослинництва | 465,5 | 230,7 | 184,2 | 56,7 | 35,3 | 7,6 |
| для розвитку тваринництва | 269,5 | 101,1 | 437,0 | 241,7 | 132,8 | 49,3 |
| інші напрями | 581,0 | 397,5 | 120,8 | 83,5 | 38,5 | 6,6 |
| – за рахунок податку на додану вартість | 3 292,1 | 3 598,6 | 6 232,1 | 7 096,1 | 8 970,7 | 272,5 |
| з них: | | | | | | |
| для підтримки виробництва продукції рослинництва | 1 790,2 | 2 780,5 | 4 321,4 | 4 519,2 | 6 709,6 | 374,8 |
| для розвитку тваринництва | 1 501,9 | 818,1 | 1 910,7 | 2 576,9 | 2 261,1 | 150,5 |

Джерело: [5, с. 58, 63]

чення модернізації і розвитку конкурентоспроможного тваринництва з метою подальшого виходу на перспективні ринки інших країн.

Вважається, що переважно державна фінансова підтримка повинна бути спрямована на вкрай необхідну техніко-технологічну модернізацію тваринництва і розвиток машинобудування у частині випуску сучасних вітчизняних зразків фермських машин і обладнання. Натомість дуже важливо переглянути і внести зміни у податкову політику, удосконалити пільгове кредитування, налаштувати принципи надання дотацій і субсидій, оптимізувати систему державних закупівель, скоординувати роботу ринкових інфраструктур.

В умовах помірної стабілізації ринкових відносин на сільськогосподарських підприємствах усі ці проблеми, як і багато інших, потребують організаційно-економічного спрямування фінансових ресурсів на забезпечення економічної модернізації та інтенсивного розвитку тваринництва. Перш за все це стосується залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, які здатні подолати низку не вирішених досі проблем (недосконалість фінансово-економічної системи, висока ресурсна енергомісткість продукції, низький рівень розвитку матеріально-технічної бази, загострення конкуренції) і забезпечити ефективний розвиток тваринництва.

У зв'язку з цим актуалізується проблема пошуку надійних джерел фінансування модернізації галузей тваринництва та інших видів економічної діяльності України (табл. 2). Можна побачити, що за досліджуваний період обсяг фінансування економічної діяльності

за різними видами джерел збільшився, за винятком коштів державного бюджету, кредитів банків, різних позик та коштів вітчизняних інвестиційних компаній і фондів.

Переважаюче використання інвестицій проводилося за рахунок власних коштів підприємств і організацій (67,5%), коштів населення (11,7%), кредитів банків та інших позик (7,6%), коштів місцевих бюджетів (5,2%), іноземних інвесторів (3%), державного бюджету (2,5%) тощо. Після цього сформовані на підприємствах фінансові ресурси спрямовувалися на здійснення грошових витрат і відратувань, які необхідні для організації проведення модернізації та виробничого процесу у тваринництві.

Одним із основних джерел формування фінансових ресурсів (за повної або часткової відсутності власних) виступає кредит, отримання якого залежить від правильно вибраних (здебільшого проблемних) напрямів його отримання, які обумовлюються скороченням обсягів державної підтримки функціонування тваринництва та високими відсотковими ставками на кредитні ресурси.

Зазначимо, що процес кредитування є однією із форм фінансового забезпечення, оскільки дає можливість підприємствам на певний період використовувати запозичені грошові кошти з метою здійснення модернізації і сприяння безперервності виробничого процесу у тваринництві України (табл. 3).

Розрахунки показують, що загальний обсяг короткострокових кредитів у сільському господарстві збільшився на 78,2%, тваринництві – на 1,5%, але їхня частка зменшилася з 14,6 до

Таблиця 2

Зміни у розмірі інвестицій за джерелами фінансування різних видів економічної діяльності (у фактичних цінах), млн. грн.

| Види джерел | 2010 р. | 2011 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2015 р. до 2010 р., % |
|--|---------|---------|---------|---------|-----------------------|
| Усього | 180 576 | 241 286 | 219 420 | 273 116 | 151,2 |
| у т.ч. за рахунок: | | | | | |
| коштів державного бюджету | 10 223 | 17 377 | 2 739 | 6 920 | 67,7 |
| коштів місцевих бюджетів | 5 731 | 7 747 | 5 918 | 14 260 | 248,8 |
| власних коштів підприємств та організацій | 111 371 | 147 570 | 154 630 | 184 351 | 165,5 |
| кредитів банків та інших позик | 22 888 | 36 652 | 21 739 | 20 740 | 90,6 |
| коштів іноземних інвесторів | 3 724 | 5 039 | 5 640 | 8 185 | 219,8 |
| коштів вітчизняних інвестиційних компаній і фондів | 2 647 | 2 389 | 1 504 | 1 103 | 41,7 |
| коштів населення на будівництво житла | 18 886 | 17 589 | 22 064 | 31 985 | 169,4 |
| інших джерел фінансування | 5 106 | 6 923 | 5 186 | 5 572 | 109,1 |

Джерело: [6, с. 36]

Таблиця 3

Стан кредитування банками галузей тваринництва, млн. грн.

| Показники | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2015 р. до 2012р., % |
|--|----------|----------|----------|----------|----------------------|
| Надання банками короткострокових кредитів підприємствам: | | | | | |
| сільського господарства | 15 596,3 | 22 188,0 | 27 527,0 | 27 788,8 | 178,2 |
| тваринництва | 2 269,7 | 2 259,8 | 2 444,2 | 2 304,3 | 101,5 |
| У % до сільського господарства | 14,6 | 10,2 | 8,9 | 8,3 | -6,3 в. п. |
| Поточна кредиторська заборгованість у тваринництві | 10 527,4 | 8 812,3 | 12 829,5 | 22 107,6 | 210,0 |
| у т.ч. за розрахунками підприємств з бюджетом | 167,8 | 151,8 | 137,6 | 359,4 | 214,2 |
| У % до заборгованості | 1,6 | 1,7 | 1,1 | 1,6 | – |

Джерело: [7, с. 105, 106]

8,3%. Збільшився також розмір поточної кредиторської заборгованості у тваринництві, зокрема за розрахунками підприємств з бюджетом він збільшився у 2,1 рази. Однак неможливість підприємствами своєчасно повернути грошові кошти викликає невпевненість у здійсненні ними модернізаційних заходів у галузях тваринництва.

Тому на особливу увагу заслуговує розвиток банківського довгострокового кредитування для впровадження тваринниками прогресивних технічних засобів і сучасних технологій. Велике значення мають також часткова компенсація виробникам тваринницької продукції вартості придбання фермерської техніки, племінної худоби і птиці, податкове стимулювання розвитку високоефективних галузей і виробництва нових видів продукції. Перш за все необхідно забезпечити фінансування нарощування і захист генетичного потенціалу, розвитку селекційної роботи, створення міцної кормової бази.

Висновки з цього дослідження. Вважаємо, що у перспективі необхідно забезпечити

високу ефективність виробництва тваринницької продукції за рахунок проведення економічної модернізації і підвищення конкурентоспроможності тваринництва, особливо його нових швидко оборотних галузей (виращування страусів, індиків, кролів, коней, звірів, декоративних птахів тощо), які не потребують значних розмірів інвестицій у виробництво і переробку продукції.

При цьому важливою має бути посилення державна фінансова допомога відповідно до визначених джерел фінансування, що реалізуються за рахунок не тільки бюджетів усіх рівнів, але й позабюджетної підтримки. Вона повинна спрямовуватися на проведення модернізації виробничих процесів у тваринництві, встановлення і регулювання цін, тарифів, пільг, координування внутрішніх та зовнішніх торговельних взаємовідносин товаровиробників і споживачів тваринницької продукції, правильне формування обсягу та визначення напрямів надходження, нагромадження і використання фінансових ресурсів на підприємствах усіх регіонів країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 49. – Із змінами і доповненням від 20 грудня 2016 р. № 17917-VIII (у редакції від 1 лютого 2017 р.).
2. Першко Л. Механізм фінансового забезпечення: теоретико-методологічний аспект / Л. Першко // Матеріали всеукраїнської наукової конференції молодих учених (до 160-річчя Уманського державного аграрного університету) / редкол.: П. Костогриз (відп. ред.) та ін. – Умань, 2004. – С. 182–185.
3. Дем'яненко М. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора АПК / М. Дем'яненко. – К. : ННЦІАЕ, 2004. – 320 с.
4. Гудзь О. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : [монографія] / О. Гудзь. – К. : ННЦІАЕ, 2007. – 578 с.
5. Сільське господарство України за 2014 р. : стат. збірник. – К. : Держкомстат України, 2015. – 379 с.
6. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 роках : стат. збірник. – К. : Держкомстат України, 2016. – 115 с.
7. Діяльність суб'єктів господарювання : стат. збірник. – К. : Держкомстат України, 2016. – 483 с.

Дослідження проблем розвитку кооперації на ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні

Маслак О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту
Сумського національного аграрного університету

У статті приводяться результати дослідження щодо проблем розвитку кооперації на ринку органічної продукції в Україні. Проводилося вивчення стану сучасного виробництва органічної сільськогосподарської продукції, розглядалися тенденції вітчизняного ринку органічної продукції, вивчався стан розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні. У статті зазначаються основні переваги кооперації дрібно-товарних виробників на вітчизняному ринку органічної продукції.

Ключові слова: кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, органічне виробництво, органічна продукція.

Маслак А.Н. ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

В статье приводятся результаты исследования проблем развития кооперации на рынке органической продукции в Украине. Проводилось изучение состояния современного производства органической сельскохозяйственной продукции, рассматривались тенденции отечественного рынка органической продукции, изучалось состояние развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации в Украине. В статье указываются основные преимущества кооперации мелкотоварных производителей на отечественном рынке органической продукции.

Ключевые слова: кооператив, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, органическое производство, органическая продукция.

Maslak O.M. INVESTIGATION PROBLEMS OF DEVELOPMENT COOPERATION IN THE ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET IN UKRAINE

This article presents the results of research on problems of development of cooperation in the market of organic production in Ukraine. This is study of the state of modern production of organic agricultural products, the state of development of agricultural serving cooperation in Ukraine was studied. In addition, the article shows the main advantages of cooperation of small-scale producers in the domestic market of organic products.

Keywords: cooperative, agricultural service cooperative, organic production, organic products.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий досвід підтверджує, що кооперація є формою об'єднання виробників, яка надає їм можливість конкурувати у жорстких економічних та політичних умовах сьогодення з великими аграрними компаніями. Особливо це стосується фермерів та особистих селянських господарств, які вирішили об'єднатися для налагодження постійного збуту своєї продукції споживачам. Це досить актуально саме в органічній сфері, оскільки останніми роками спостерігається поява все більшої кількості дрібних виробників, які мають бажання не експортувати свою продукцію, а реалізовувати її на внутрішньому ринку, задовольняючи потреби місцевих споживачів. Проте наразі існують окремі проблеми соціально-економічного характеру, які перешкоджають швидкому розвитку такої кооперації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості вітчизняного та світового ринку органічної продукції досліджували такі вчені-економісти, як В. Артиш, Р. Безус, Н. Бородачева, Х. Віллер, Я. Горчаков, Д. Горшков, Т. Дудар, Т. Зайчук, Н. Зіновчук, І. Кириленко, Л. Кілчер, М. Кобець, А. Мазурова, Є. Милованов, В. Писаренко, О. Рудницька, А. Сахота, О. Скидан, М. Федоров, О. Ходаківська, А. Ходус, К. Холгер, О. Шубравська, М. Юсефі та інші. Проблемам сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та визначенню шляхів її подальшого розвитку присвячували свої праці такі науковці, як М. Драгоманов, В. Зіновчук, О. Крисальський, М. Кисіль, В. Андрійчук, А. Гуторов, Л. Бойко, Г. Підлесецький, В. Месель-Веселяк, Н. Морозюк, Є. Храпливий, Ю. Нестерчук та багато інших. Безпосередньо під час написання статті використовувалися результати досліджень

(зокрема, за напрямом розвитку ринку органічної продукції) Є. Милованова [4, 5], І. Кириленка, А. Коняшина, Ю. Ємець, В. Ніщети [11]; за напрямом сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: Р. Корінця, М. Гриценка, М. Маліка [1], О. Котикової, М. Бабич [13]. Водночас, незважаючи на велику плеяду вчених та досягнуті результати проведених досліджень, залишаються невирішеними окремі проблеми, що стримують подальший розвиток кооперації на вітчизняному ринку органічної сільськогосподарської продукції. Виходячи з цього, напрями обраного дослідження є актуальними та своєчасними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою роботи є висвітлення результатів дослідження проблеми розвитку кооперації на ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні. Для досягнення поставленої мети були вирішені окремі наукові завдання: досліджений стан сучасного виробництва органічної сільськогосподарської продукції, розглянуті тенденції вітчизняного ринку органічної продукції, проаналізований стан сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та визначені перспективи її розвитку на ринку органічної продукції в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До основних термінів, які використовуються у проведеному дослідженні, належать кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, органічне виробництво, органічна продукція. Отже, в подальшому у викладенні результатів проведених досліджень під

кооперативом варто розуміти юридичну особу, утворену фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [1, с. 113].

Згідно з класифікацією організаційно-правових форм господарювання існує декілька видів кооперативів (код 300), серед яких виділяють сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (код 350) [2]. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – це кооперативи, що спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації. Залежно від виду діяльності вони поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші. Обслуговуючі кооперативи створюються для надання комплексу послуг, пов'язаних із виробництвом, переробкою, збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва і рибництва. Обслуговуючі кооперативи не ставлять за мету отримання прибутку [1, с. 127–128].

З розвитком вітчизняного органічного сільськогосподарства в наукових публікаціях все частіше використовується поняття органічного виробництва. Багато науковців мають власне визначення терміну «органічне виробництво» (в перекладі на англійську – «Organic Farming»), що здебільшого зводиться до такого: «це всеохоплююча система управління господарством та виробництвом продуктів харчування, яка включає в себе пере-

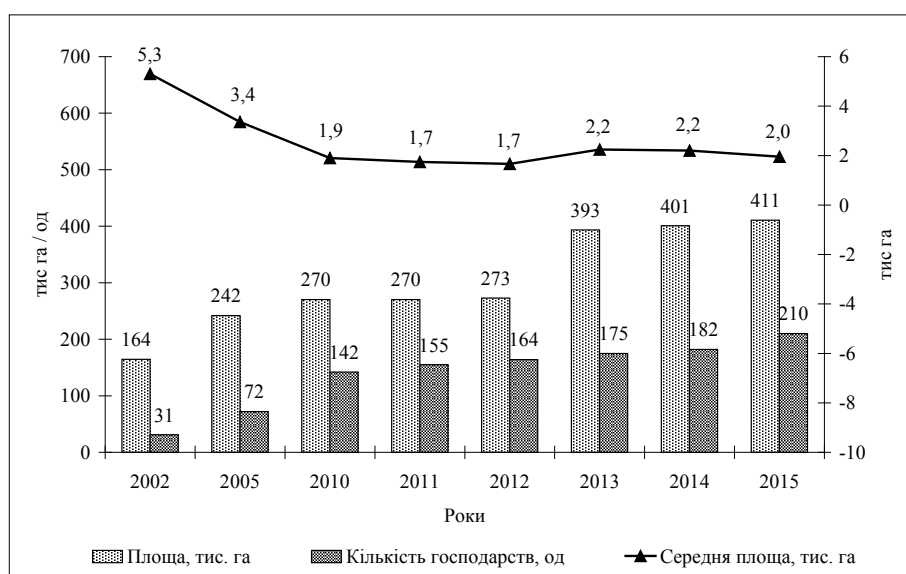


Рис. 1. Динаміка основних показників виробництва органічної продукції в Україні [5]

довий досвід у галузі захисту навколишнього середовища, високий рівень біологічного різноманіття, природозбереження, застосування найвищих стандартів добробуту тварин та способи виробництва, які відповідають перевагам споживачів щодо виробництва продуктів із використанням лише натуральних речовин та процесів» [3, с. 32]. Виходячи з цього, продукція, отримана в результаті органічного виробництва (з підтвердженням відповідними сертифікатами), вважається органічною.

Виробництво органічної сільськогосподарської продукції в Україні. В Україні відсутня офіційна статистична звітність щодо виробництва органічної продукції. Тому моніторинг розвитку органічного виробництва в Україні проводиться здебільшого громадськими організаціями. Однією з перших серед таких організацій розпочала свою діяльність Федерація органічного руху в Україні [4]. Дані щодо виробництва органічної сільськогосподарської продукції з'явилися за підсумками 2002 року. На той час в Україні було зареєстровано 31 органічне господарство, яке обробляло 164,4 тис. га ріллі (рис. 1) [5].

Упродовж наступних років відбулося поступове збільшення чисельності вітчизняних органічних господарств та земельних наділів у їхньому обробітку. За даними Федерації органічного руху в Україні у період з 2005 до 2015 року загальна чисельність органічних господарств збільшилася до 210, або майже в 3 рази. При цьому площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні під вирощуванням органічної продукції досягла у 2015 році майже 411 тис. га, що більше порівняно з 2010 роком у 1,7 разів. Загалом частка українських сертифікованих органічних площ становить близько 1% загальних сільськогосподарських угідь. Це дало можливість Україні зайняти перше місце у східноєвропейському регіоні за сертифікованими площами органічної ріллі та зміцнити свої позиції у двадцятці світових країн-лідерів органічного руху [5].

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. Розмір органічних підприємств коливається від кількох десятків гектарів, як у більшості європейських країн, до кількох тисяч гектарів. Середній розмір сертифікованого органічного господарства в Україні становить майже 2 тис. га, що значно більше порівняно з аналогічними господарствами інших країн [5].

Із розвитком трудомістких напрямів виробництва органічної продукції створюються невеликі за розміром дрібні та середні господарства. Підтвердженням цього є тенденції розвитку органічних господарств упродовж останніх десяти років. Якщо у 2005 році середній розмір органічних господарств становив 3,4 тис. га, то у 2013–2014 роках знизився до 2,2 тис. га, а в 2015 – до 2,0 тис. га. Надалі прогнозується зростання чисельності виробників органічної продукції за рахунок малих та середніх за розмірами господарств, що впливатиме на зменшення загального середнього розміру площі у їхньому обробітку [5].

Найбільшу частку у структурі виробництва органічної сільськогосподарської продукції мають зернові, зернобобові та олійні культури (рис. 2) [5].

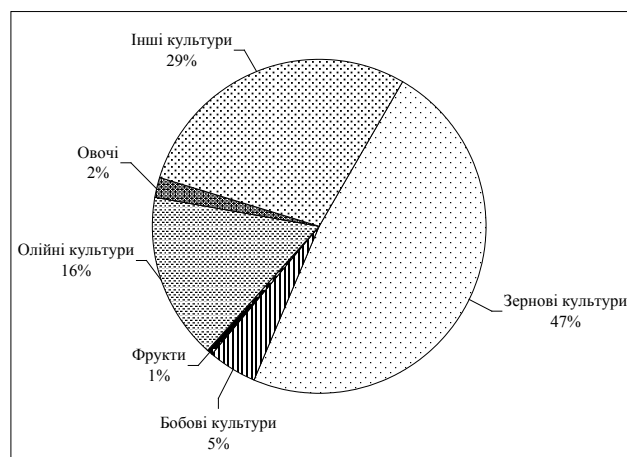


Рис. 2. Структура виробництва органічної продукції в Україні [5]

На менших площах вирощують овочі, фрукти, зелень, виноград, баштанні культури. До того ж, в Україні на початок 2016 року сертифіковано 540 тис. га дикоросів [5].

Ринок органічної продукції в Україні. Внутрішні продовольчі потреби населення країни забезпечуються за рахунок традиційних харчових продуктів. При цьому органічна продукція відіграє другорядну роль серед продуктів харчування, про що свідчать дослідження Федерації органічного руху України. За підсумками 2015 року вартість внутрішнього споживчого ринку органічної продукції досягла майже 18 млн євро, або 3 євро/душу населення. Упродовж останніх років обсяги споживання органічної продукції постійно зростають. Якщо у 2010 році український ринок органічних продуктів оцінювався на рівні 2,4 млн євро, то до 2016 року він зріс у 8,8 разів (рис. 3) [5]. Споживання органічної

продукції збільшується, особливо у великих містах.

Найбільшим попитом серед органічних продуктів користуються молоко та молочні продукти, м'ясо та м'ясні продукти, овочі та фрукти, соки, крупи, борошно тощо. Реалізація продукції відбувається як через мережі супермаркетів, так і через спеціалізовані магазини, що займаються продажами органічних продуктів, а також через мережу Інтернет [6].

Україна має значний потенціал з експорту органічних продуктів. Експерти оцінюють щорічні можливості надходження коштів від продажу такої продукції на зовнішніх ринках до 50 млн євро. Основними покупцями української «органіки» є такі країни, як Німеччина, Австрія, Польща, Італія, Франція, Нідерланди, Данія, Швейцарія, США, Канада, попит у яких з кожним роком зростає. До цих країн здебільшого експортуються зерно, олійне насіння, боби, ягоди, фрукти та дикороси. До того ж асортимент такої продукції постійно розширюється та доповнюється, зокрема, соняшниковою та ефірними оліями, концентрованим яблучним соком, горіхами, джемами, сиропами та березовим соком [5].

Сучасна інфраструктура ринку органічної продукції в Україні характеризується відсутністю достатньої кількості сертифікованих складів для зберігання продукції, переробних підприємств для виробництва органічних харчових продуктів, а також посередницьких структур для заготівлі та постачання органічної продукції. При цьому через збільшення чисельності серед виробників органічної сільськогосподарської продукції дрібних та середніх господарств зростає потреба у створенні відповідних обслуговуючих кооперативів.

Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та її перспективи на ринку органічної продукції в Україні. В основі становлення та розвитку сільської економіки є кооперація дрібних виробників товарної продукції. Сільські території відіграють важливу роль у функціонуванні української економіки та суспільства. На них проживає близько третини населення, а їхня площа становить майже 90% території України. У нинішніх умовах сільські території розглядаються як

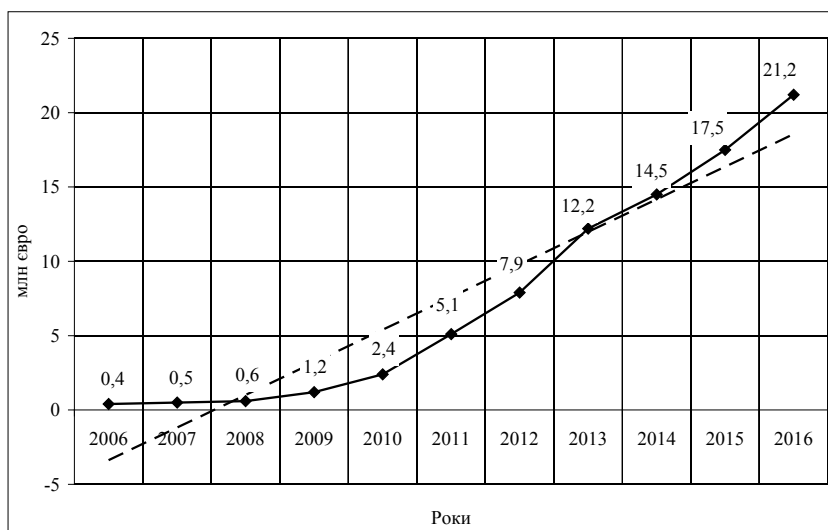


Рис. 3. Динаміка внутрішнього споживання органічної продукції в Україні [5]

додатковий складник аграрного сектору країни. Загалом в Україні налічується близько 14,5 мільйонів домогосподарств, а їхня частка у сільськогосподарському виробництві за підсумками 2015 року становить 44,9% [7].

За офіційною статистикою господарствами населення виробляється 75% молока від загального виробництва в державі, м'яса – 37%, картоплі – 98%, овочів – 86%, фруктів і ягід – 81%; виробляються значні обсяги зерна і навіть технічних культур [8; 9]. Незважаючи на це, в селах і донині відсутня належна заготівельно-збутова мережа. Заготівельні пункти переробних підприємств не відповідають потребам сьогодення, оскільки не забезпечують належних умов формування товарних обсягів якісної продукції та реальних закупівельних цін.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства станом на 1 січня 2016 року в Україні функціонує 1026 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що більше порівняно з 2005 роком у 1,76 разів (рис. 4) [10].

Упродовж 2014–2015 років темпи зростання чисельності таких кооперативів суттєво знизилися. Якщо за період 2011–2013 років щорічно до загальної чисельності додавалося в середньому понад 100 таких об'єднань, то за останні два роки – лише 4–5 кооперативів. Проте понад третина сільськогосподарських кооперативів в Україні зареєстровані, але не здійснюють господарську діяльність.

В Україні створені та функціонують лише одиничні органічні кооперативи, серед яких – сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи «Сновянка», «Надія», «Жуківський дар»,

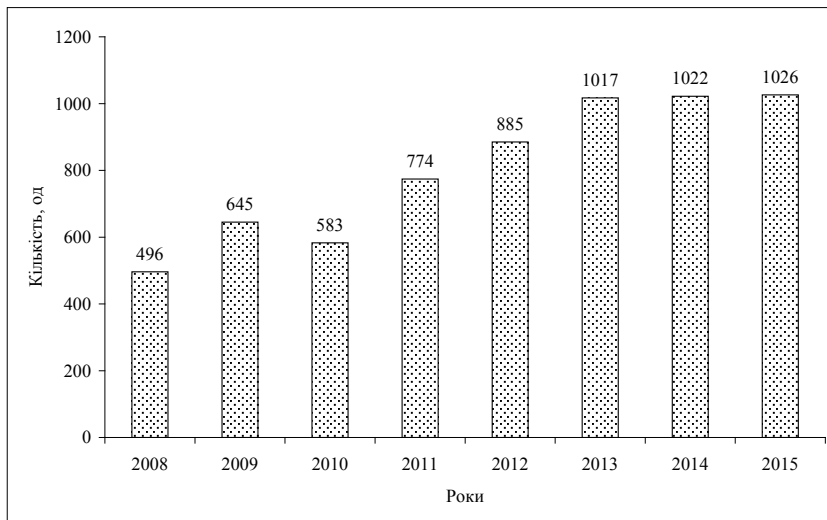


Рис. 4. Динаміка створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні [10]

що на Чернігівщині; «Київський» – на Київщині; «Чиста флора» – на Івано-Франківщині, а також найбільший в Україні Перший національний аграрний кооператив, який активно працює у Хмельницькій області та розпочинає свою роботу у сусідніх областях України [11, с. 30; 12].

До основних причин, що стримують подальший розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, належить, по-перше, відсутність локального розміщення дрібнотоварних виробників однорідних видів органічної продукції. Внутрішній ринок органічної продукції лише починає формуватися, тому багато фермерських господарств проходять процедуру сертифікації та вивчають цей ринок.

По-друге, відсутність розуміння суті сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що бере свій початок із часів колективізації сільського господарства. Варто погодитися з науковцями О. Котиковою, М. Бабицькою щодо ототожнення сільським населенням сутності колективних господарств та кооперативів та

ускладненого розуміння різниці між цими двома формами господарювання. Подолання цього стереотипу мислення є дуже складним завданням, оскільки колективні господарства дійсно у своїй діяльності мали певні ознаки кооперативної організації [13, с. 52].

По-третє, однією з найбільших проблем розвитку обслуговуючої кооперації є відсутність достатнього фінансового забезпечення для створення належної матеріально-технічної бази. Потенційні члени кооперативів мають обмежені фінансові можливості через низький рівень доходів. До того ж, на регіональному рівні відсутні дієві програми підтримки новостворених та наявних кооперативів.

На державному рівні розглядаються можливості фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників різних організаційних форм. Так, основними програмами підтримки розвитку підприємств АПК за рахунок коштів загального фонду Державного бюджету України на 2017 рік передбачено видатки в обсязі понад 2,0 млн грн. (табл. 1) [14].

Таким чином, дрібнотоварні виробники можуть отримати на конкурсних засадах кредити через Український державний фонд підтримки фермерських господарств, фінансову підтримку на розвиток садівництва та виноградарства, а також розвиток тваринництва, де перевага буде надаватися сертифікованим органічним господарствам.

Незважаючи на низький рівень розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації на ринку органічної продукції, вона має значні перспективи. Кооперація надає можливості дрібнотоварним виробникам конкурувати на внутрішньому та зовніш-

Таблиця 1

Програми підтримки розвитку підприємств АПК

| Коди | Програма | Асигнування, млн грн |
|---------|--|----------------------|
| 2801030 | Фінансова підтримка заходів у агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів | 300,0 |
| 2801350 | Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляду за ними | 75,0 |
| 2801460 | Надання кредитів фермерським господарствам | 25,0 |
| 2801540 | Державна підтримка галузі тваринництва | 170,0 |
| 2801580 | Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників | 1473,0 |

Джерело [14]

ньому ринках за рахунок створення належної заготівельно-збутової матеріально-технічної бази, узгодженості щодо виробництва однорідної продукції, формування товарних партій продукції, забезпечення систематичних поставок продукції впродовж року, розвитку первинної та поглибленої переробки сільськогосподарської продукції. Такі переваги кооперації впливають на збільшення доходів виробників органічної продукції – членів кооперативу та сприяють наповненню місцевих бюджетів.

Висновки з цього дослідження. В Україні спостерігається тенденція до збільшення чисельності органічних сертифікованих господарств та розширення площі сільськогосподарських угідь, придатних для виробництва такої продукції. Водночас внутрішній ринок органічної продукції є малорозвиненим. Його

основними характеристиками є відсутність достатньої кількості сертифікованих складів, переробних підприємств, а також посередницьких структур, що загалом ускладнює організацію заготівель, переробку та постачання органічної продукції. До того ж дрібнотоварні виробники із власною продукцією залишаються поза основними заготівельно-збутовими ланцюгами товарних поставок на внутрішньому ринку. Тому в подальшому перспективним напрямом розвитку ринку органічної продукції є створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які об'єднуюватимуть органічні дрібнотоварні господарства. Виходячи з цього, у подальших наукових дослідженнях необхідно розглянути моделі функціонування таких кооперативів враховуючи місцеве ресурсне забезпечення сільських територій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація: Словник-довідник / За заг. ред. Р.Я. Корінця, М.П. Гриценка, М.Й. Маліка. – Львів: НВФ «Українські технології», 2010. – 160 с.
2. Класифікація організаційно-правових форм господарювання: Державний класифікатор України. ДК 002:2004. – Київ: Держспоживстандарт України, 2004. – 13 с.
3. Українсько-англійський словник з аграрної політики / О. Трофімцева, О. Жеймода. – Київ: Німецько-український агрополітичний діалог, 2015. – 50 с.
4. Федерація органічного руху в Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua>.
5. Органік в Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua>.
6. Маслак О.М. Формування ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-10-2016>.
7. Основні показники сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості в 2015 році: статистичний бюлетень. – Київ: Державна служба статистики України. – 33 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Рослинництво України 2015: статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України. – 180 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Тваринництво України 2015: статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України. – 180 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009–2016 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua>.
11. Кооперація та органік. / За ред. І. Кириленка, А. Коняшина, Ю. Ємець, В. Ніщети. – Київ: Органік Прінт, 2014. – 80 с.
12. Перший національний аграрний кооператив – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pnak.com.ua/>
13. Котикова О.І. Стан та проблеми розвитку обслуговуючої кооперації у сільському господарстві України / О.І. Котикова, М.М. Бабич // Кооперативні читання: 2013 : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 4–6 квіт. 2013 р. – Житомир : ЖНАЕУ, 2013. – С. 47–57.
14. Довідка про фінансування видатків Мінагрополітики України за рахунок коштів загального фонду Державного бюджету України у 2017 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>

Ефективність використання виробничих ресурсів у аграрному секторі України

Мельник О.В.

аспірант

Вінницького національного аграрного університету

У статті висвітлено проблеми ефективного використання виробничих ресурсів у сільському господарстві Вінницької області та України загалом. Здійснено структурний аналіз забезпеченості виробничими ресурсами сільськогосподарських підприємств України, в тому числі Вінницької області. Оцінено економічну ефективність використання ресурсного потенціалу аграрного сектору України, проаналізовано динаміку сільськогосподарських угідь та урожайність основних сільськогосподарських культур за останні роки. Визначено динаміку та структуру основних галузей сільського господарства, таких як тваринництво та рослинництво, та шляхи підвищення ефективності реалізації матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: виробничі ресурси, ресурсний потенціал, ефективність, аграрний сектор, сільське господарство.

Мельник О.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

В статье освещены проблемы эффективного использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве Винницкой области и Украины в целом. Осуществлен структурный анализ обеспеченности производственными ресурсами сельскохозяйственных предприятий Украины, в том числе Винницкой области. Оценена экономическая эффективность использования ресурсного потенциала аграрного сектора Украины, проанализирована динамика сельскохозяйственных угодий и урожайность основных сельскохозяйственных культур за последние годы. Определены динамика и структура основных отраслей сельского хозяйства, таких как животноводство и растениеводство, и пути повышения эффективности реализации материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: производственные ресурсы, ресурсный потенциал, эффективность, аграрный сектор, сельское хозяйство.

Melnyk O.V. EFFECTIVE USE OF PRODUCTIVE RESOURCES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

In the issue the problem of efficient use of production resources in agriculture Vinnytsia region and Ukraine as a whole is determined. The structure of production resources of the agricultural enterprises in Ukraine, including Vinnytsya region was underlined. Also, the economic efficiency of resource potential of agrarian sector of Ukraine was estimated, the dynamics of farmland and yield of major crops during the recent years were analyzed. The dynamics and structure of the main sectors of agriculture such as livestock and crops were determined and the ways of improvement the effectiveness of material-technical base of farms were given.

Keywords: productive resources, resource potential, efficiency, agricultural sector, agriculture.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна економічна ситуація змушує аграрний сектор використовувати свій ресурсний потенціал із найбільшою ефективністю. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю удосконалення механізму управління аграрним сектором з метою ефективності використання виробничих ресурсів в умовах фінансового та матеріального обмеження ресурсів. Такий механізм повинен враховувати специфіку галузі, комплексно вирішувати проблему економічного зростання АПК, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Ресурсний потенціал сільського господарства має низку проблем,

серед яких – низька зарплата для робітників галузі, а також високий рівень безробіття у селах та відтік робочої сили до міста, що призводить до вимирання сіл.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню ефективності використання виробничих ресурсів приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як В.Г. Андрійчук, Л.Ф. Бердникова, Н.В. Буреннікова, М.В. Гладій, Ю.О. Капітанець, О.М. Коваль, М.С. Маршалок, Н.О. Піняга, Б.Й. Пасхавер, А.Е. Юзефови, Г. Стейнер, Й. Шумпетер.

Теоретичні концепції щодо ефективності використання виробничих ресурсів є досить

суперечливими, саме тому це питання потребує подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виникає необхідність ефективного управління ресурсним потенціалом аграрного сектору на основі кардинальних змін у галузі сільського господарства, впровадження наукових досліджень у цій галузі у процеси виробництва, застосування новітніх технологій та організації трудових ресурсів. Сутність ресурсозбереження полягає у комплексному використанні ресурсів, максимальному захисті від втрат, залученні до господарської діяльності вторинних виробничих та енергетичних ресурсів замість вичерпаних та невідновлюваних ресурсів.

Основним постулатом системи ресурсозбереження є те, що раціональне використання виробничих ресурсів забезпечує досягнення емерджентного ефекту та значно підвищує рівень розвитку АПК загалом, знижуючи їх витратність та екстенсивність.

Цілі статті. На основі аналізу динаміки розвитку та забезпеченості галузі сільського господарства Вінницької області та України загалом за останні декілька років надати пропозиції щодо основних шляхів ефективного використання виробничих ресурсів підприємств із метою виходу їх із кризи та підвищення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати сільськогосподарського виробництва залежать насамперед від ресурсного потенціалу. До нього належать

всі ресурси, пов'язані з діяльністю та розвитком сільського господарства (земля, трудові ресурси, оборотний капітал, основні засоби тощо).

Дефіцит ресурсів кардинально змінює парадигму ефективного господарювання та зумовлює необхідність розвитку таких понять, як «ефективність» та «ресурсний потенціал». Саме тому потрібно розглядати ефективність не лише як співвідношення результату та затрат на його отримання, а й як ступінь використання ресурсного потенціалу суб'єкта господарювання.

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду свідчить про те, що ефективність функціонування аграрного сектору залежить не лише від кількості виробничих ресурсів, а й від уміння з максимальною віддачею використовувати наявні виробничі ресурси, тобто від розвитку ресурсозберігаючої організації діяльності підприємства. Використання сучасних інноваційних технологій виробництва забезпечує зростання кількості готової продукції рослинництва та урожайності основних культур [1, с. 117].

Одним із основних факторів розвитку аграрного сектору є земля. У таблиці 1 наведено дані щодо динаміки сільськогосподарських земельних угідь України протягом 2011–2015 рр.

Площа сільськогосподарських угідь, які використовувались у сільськогосподарському виробництві, на кінець 2015 р. становила 41 518,2 тис. га, з яких 32 541,3 тис. га – площа ріллі. Порівняно з 2011 р. площа сільськогос-

Таблиця 1

Динаміка сільськогосподарських угідь протягом 2011–2015 рр., тис. га.

| Види сільськогосподарських земельних угідь | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| Всього по Україні | | | | | |
| Сільськогосподарські землі | 42 791,8 | 42 776,9 | 42 756,0 | 42 744,5 | 42 726,4 |
| у тому числі: сільськогосподарські угіддя | 41 576,0 | 41 557,6 | 41 536,3 | 41 525,8 | 41 518,2 |
| з них: рілля | 32 476,5 | 32 498,5 | 32 518,4 | 32 525,5 | 32 541,3 |
| перелоги | 310,2 | 277,2 | 253,5 | 251,2 | 246,7 |
| багаторічні насадження | 896,5 | 895,9 | 894,3 | 893,5 | 852,5 |
| сіножаті | 2410,9 | 2411,5 | 2410,5 | 2408,8 | 2206,4 |
| пасовища | 5481,9 | 5474,5 | 5474,5 | 5446,8 | 5334,1 |
| інші сільськогосподарські землі | 1215,8 | 1215,8 | 1219,7 | 1218,7 | 337,2 |
| Вінницька обл. | | | | | |
| Сільськогосподарські угіддя | 1823,3 | 1828,8 | 1825,0 | 1831,3 | 1838,2 |
| з них: рілля | 1655,1 | 1660,3 | 1656,9 | 1661,3 | 1667,3 |

Джерело: укладено автором на основі [2; 3]

подарських угідь зменшилась на 57,8 тис. га. Це зумовлено зменшенням у 2015 р. площі багаторічних насаджень, пасовищ, перелогів. Площа ріллі у 2015 р. збільшилась порівняно з 2011 р. на 64,8 тис. га [3].

Площа сільськогосподарських угідь Вінницької обл., які використовувались у сільськогосподарському виробництві, на кінець 2015 р. становила 1838,2 тис. га, з яких 1667,3 тис. га – площа ріллі. Порівняно з 2011 р. площа сільськогосподарських угідь зменшилась на 14,9 тис. га. або на 0,8%. Площа ріллі в 2015 р. збільшилась порівняно з 2011 р. на 12,2 тис. га або на 0,7% [3].

Посівні площі основних сільськогосподарських культур в Україні протягом 2011–2015 рр. наведено в таблиці 2. У 2015 р. під

зерновими та зернобобовими культурами в Україні було зайнято 14 739 тис. га, що на 985 тис. га менше, ніж у 2011 р. Порівняно з 2011 р. розширення посівних площ в 2015 р. зафіксовано під технічними культурами – на 909 тис. га. Під картоплею і овоче-баштанними культурами посіви скоротилися у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 205 тис. га. Під кормовими культурами – зменшилися на 487 тис. га [2].

У 2015 р. під зерновими та зернобобовими культурами у Вінницькій обл. було зайнято 827 тис. га, що на 117,3 тис. га менше, ніж у 2011 р. Порівняно з 2011 р. розширення посівних площ у 2015 р. зафіксовано під технічними культурами – на 59,7 тис. га. Під картоплею і овоче-баштанними культурами посіви

Таблиця 2

**Посівні площі основних сільськогосподарських культур в Україні
протягом 2011–2015 рр., тис. га**

| Найменування | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Всього по Україні | | | | | |
| Зернові та зернобобові культури | 15 724 | 15 449 | 16 210 | 14 801 | 14 739 |
| Технічні культури | 7441 | 7854 | 7869 | 8437 | 8350 |
| Картопля і овоче-баштанні культури | 2028 | 2023 | 1961 | 1900 | 1823 |
| Кормові культури | 2477 | 2475 | 2289 | 2101 | 1990 |
| Вінницька обл. | | | | | |
| Зернові та зернобобові культури | 944,3 | 921,7 | 858,4 | 832,1 | 827,0 |
| Технічні культури | 478,7 | 492,4 | 516,9 | 523,8 | 538,4 |
| Картопля і овоче-баштанні культури | 176,5 | 168,9 | 157,3 | 146,4 | 131,7 |
| Кормові культури | 174,6 | 169,5 | 157,7 | 149,2 | 142,0 |

Джерело: укладено автором на основі [2; 3]

Таблиця 3

**Динаміка урожайності основних сільськогосподарських культур
протягом 2011–2015 рр., центнерів з 1 га зібраної площі**

| Сільськогосподарські культури | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Всього по Україні | | | | | |
| Зернові та зернобобові культури | 37,0 | 31,2 | 39,9 | 43,7 | 41,1 |
| Вінницька обл. | | | | | |
| Цукрові буряки (фабричні) | 363,3 | 410,8 | 398,9 | 476,5 | 435,8 |
| Соняшник | 18,4 | 16,5 | 21,7 | 19,4 | 21,6 |
| Картопля | 168,0 | 161,0 | 159,7 | 176,4 | 161,4 |
| Овочі | 195,0 | 199,2 | 199,9 | 207,8 | 206,1 |
| Плоди та ягоди | 84,9 | 89,9 | 103,5 | 95,2 | 104,5 |
| Зернові та зернобобові культури | 49,3 | 43,1 | 55,7 | 60,7 | 46,0 |
| Цукрові буряки (фабричні) | 418,3 | 350,3 | 400,4 | 499,9 | 398,0 |
| Соняшник | 19,5 | 22,0 | 30,4 | 27,5 | 26,9 |
| Картопля | 174,6 | 159,9 | 163,7 | 189,0 | 170,8 |
| Овочі | 198,0 | 178,6 | 231,6 | 221,3 | 211,2 |
| Плоди та ягоди | 112,9 | 109,7 | 119,2 | 101,9 | 121,5 |

Джерело: укладено автором на основі [2; 3]

скоротилися в 2015 р. порівняно з 2011 р. на 44,8 тис. га. Під кормовими культурами – зменшилися на 32,6 тис. га [2].

На основі даних Державної служби статистики України проаналізуємо динаміку урожайності основних сільськогосподарських культур протягом 2011–2015 рр. (табл. 3).

За даними таблиці 3 бачимо, що урожайність зернових та зернобобових культур в 2015 р. становила 41,1 ц з 1 га зібраної площі (збільшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 4,1 ц з 1 га площі або на 11,1%). Урожайність цукрових буряків у 2015 р. становила 435,8 ц з 1 га зібраної площі (збільшилась в 2015 р. порівняно з 2011 р. на 72,5 ц з 1 га зібраної площі або на 19,9%). Урожайність соняшнику в 2015 р. становила 21,6 ц з 1 га зібраної площі (збільшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 3,2 ц з 1 га зібраної площі або на 17,4%). Урожайність картоплі в 2015 р. становила 161,4 ц з 1 га зібраної площі. (зменшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 6,6 ц з 1 га зібраної площі або на 3,9%). Урожайність овочів у 2015 р. становила 206,1 ц з 1 га зібраної

площі (збільшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 11,1 ц з 1 га зібраної площі або на 5,7%). Урожайність плодів та ягід у 2015 р. становила 104,5 ц з 1 га зібраної площі (зменшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 19,6 ц з 1 га зібраної площі або на 23,1%).

За даними таблиці 3 бачимо, що урожайність зернових та зернобобових культур у Вінницькій обл. в 2015 р. становила 46,0 ц з 1 га зібраної площі (зменшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 3,3 ц з 1 га зібраної площі або на 6,7%). Урожайність цукрових буряків у Вінницькій обл. у 2015 р. становила 398,0 ц з 1 га зібраної площі (зменшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 20,3 ц з 1 га зібраної площі або на 4,9%). Урожайність соняшнику у Вінницькій обл. у 2015 р. становила 26,9 ц з 1 га зібраної площі (збільшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 7,4 ц з 1 га зібраної площі або на 37,9%). Урожайність картоплі у Вінницькій обл. у 2015 р. становила 170,8 ц з 1 га зібраної площі (зменшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 3,8 ц з 1 га зібраної площі або на 2,2%). Урожайність

Таблиця 4

Динаміка виробництва основних видів продукції тваринництва в Україні протягом 2011–2015 рр.

| Найменування | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Всього по Україні | | | | | |
| М'ясо (у забійній масі), тис. т | 2143,8 | 2209,6 | 2389,4 | 2359,6 | 2322,6 |
| у тому числі | | | | | |
| яловичина та телятина | 399,1 | 388,5 | 427,8 | 412,7 | 384,0 |
| свинина | 704,4 | 700,8 | 748,3 | 742,6 | 759,7 |
| м'ясо птиці | 995,2 | 1074,7 | 1168,3 | 1164,7 | 1143,7 |
| баранина та козлятина | 19,6 | 19,7 | 18,7 | 14,4 | 13,7 |
| кролятина | 14,0 | 14,2 | 14,2 | 13,4 | 13,3 |
| Молоко, тис. т | 11 086,0 | 11 377,6 | 11 488,2 | 11 132,8 | 10 615,4 |
| Яйця, млн шт. | 18 689,8 | 19 110,5 | 19 614,8 | 19 587,3 | 16 782,9 |
| Вовна, т | 3877 | 3724 | 3520 | 2602 | 2270 |
| у тому числі | | | | | |
| овеча | 3731 | 3577 | 3375 | 2561 | 2233 |
| козяча | 146 | 147 | 145 | 41 | 37 |
| Мед, т | 70 311 | 70 134 | 73 713 | 66 521 | 63 615 |
| Вінницька обл. | | | | | |
| М'ясо (у забійній масі), тис. т | 65,1 | 82,7 | 177,7 | 264,4 | 309,4 |
| у тому числі | | | | | |
| яловичина та телятина | 19,6 | 19,8 | 22,6 | 22,3 | 21,5 |
| свинина | 25,5 | 20,1 | 20,8 | 20,5 | 22,2 |
| м'ясо птиці | 18,1 | 40,8 | 132,3 | 219,6 | 263,9 |
| Молоко, тис. т | 838,5 | 847,4 | 856,9 | 852,0 | 838,4 |
| Яйця, млн шт. | 846,7 | 806,2 | 804,8 | 804,4 | 857,4 |
| Вовна, т | 18 | 19 | 14 | 14 | 13 |

Джерело: укладено автором на основі [2; 3]

овочів у Вінницькій обл. у 2015 р. становила 211,2 ц з 1 га зібраної площі (збільшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 13,2 ц з 1 га зібраної площі або на 6,7%). Урожайність плодів та ягід у Вінницькій обл. у 2015 р. становила 121,5 ц з 1 га зібраної площі (збільшилась у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 112,9 ц з 1 га зібраної площі або на 7,6%).

На основі даних Державної служби статистики України проаналізуємо динаміку виробництва основних видів продукції тваринництва в Україні протягом 2011–2015 рр. (табл. 4). За даними таблиці 4 бачимо, що обсяг виробництва м'яса у забійній вазі у Вінницькій обл. в 2015 р. становив 309,4 тис. т. (збільшився у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 244,3 тис. т або на 375,3%). Обсяг виробництва молока у Вінницькій обл. у 2015 р. становив 838,4 тис. т (зменшився у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 0,1 тис. т або на 0,01%). Обсяг виробництва яєць у Вінницькій обл. в 2015 р. становив 857,4 млн. шт. (зменшився у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 10,7 млн. шт. або на 1,3%). Обсяг виробництва вовни у Вінницькій обл. у 2015 р. становив 13 т, він зменшився у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 5 т або на 27,8%.

Основним показником, що характеризує ресурсний потенціал підприємства сільського господарства, є його технічне забезпечення. Забезпеченість сільськогосподарською технікою має негативну динаміку. На основі даних Державної служби статистики України розгля-

немо динаміку сільськогосподарської техніки сільськогосподарських підприємств України протягом 2011–2015 рр. (табл. 5). За даними таблиці 5 бачимо, що кількість тракторів у підприємствах сільського господарства в 2015 р. становила 127,9 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 19,2 тис. шт. або на 13,1%). Кількість зернозбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства у 2015 р. становила 26,7 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 5,4 тис. шт. або на 16,8%). Кількість кукурудзозбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства у 2015 р. становила 1,6 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,7 тис. шт. або на 30,4%).

Кількість картоплезбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства в 2015 р. становила 1,2 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,5 тис. шт. або на 9,4%). Кількість бурякозбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства у 2015 р. становила 2,4 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 1,4 тис. шт. або на 36,8%). Кількість льонозбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства у 2015 р. становила 0,2 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,2 тис. шт. або на 50,0%). Кількість установок та агрегатів для доїння корів у підприємствах сільського господарства в 2015 р. становила 10,2 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,6 тис. шт. або на 5,6%). Таким чином, протягом 2011–2015 рр. сільськогосподарська тех-

Таблиці 5

**Динаміка сільськогосподарської техніки
сільськогосподарських підприємств України протягом 2011–2015 рр., тис. шт.**

| Найменування | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Всього по Україні | | | | | |
| Трактори | 147,1 | 150,1 | 146,0 | 130,8 | 127,9 |
| Зернозбиральні комбайни | 32,1 | 32,0 | 30,0 | 27,2 | 26,7 |
| Кукурудзозбиральні комбайни | 2,3 | 2,1 | 2,0 | 1,8 | 1,6 |
| Картоплезбиральні комбайни | 1,7 | 1,6 | 1,5 | 1,3 | 1,2 |
| Бурякозбиральні машини | 3,8 | 3,6 | 3,0 | 2,7 | 2,4 |
| Льонозбиральні комбайни | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,2 |
| Установки та агрегати для доїння корів | 10,8 | 11,2 | 11,2 | 10,5 | 10,2 |
| Вінницька обл. | | | | | |
| Трактори | 9,9 | 10,0 | 10,0 | 9,0 | 8,9 |
| Зернозбиральні комбайни | 2,05 | 2,12 | 1,92 | 1,81 | 1,83 |
| Кукурудзозбиральні комбайни | 0,21 | 0,19 | 0,22 | 0,14 | 0,14 |
| Картоплезбиральні комбайни | 0,58 | 0,56 | 0,48 | 0,45 | 0,39 |
| Бурякозбиральні машини | 0,59 | 0,56 | 0,48 | 0,45 | 0,39 |
| Установки та агрегати для доїння корів | 0,75 | 0,83 | 0,83 | 0,69 | 0,69 |

Джерело: укладено автором на основі [2;3]

ніка сільськогосподарських підприємств України мала негативну динаміку.

За даними таблиці 5 бачимо, що кількість тракторів в підприємствах сільського господарства Вінницької обл. у 2015 р. становила 8,9 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 1 тис. шт. або на 0,1%). Кількість зернозбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства Вінницької обл. у 2015 р. становила 1,83 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,22 тис. шт. або на 10,7%). Кількість кукурудзозбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства Вінницької обл. у 2015 р. становила 0,14 тис. шт. (зменшились порівняно з 2011 р. на 0,07 тис. шт. або на 33,3%). Кількість картоплезбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства Вінницької обл. у 2015 р. становила 0,39 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,19 тис. шт. або на 32,7%).

Кількість бурякозбиральних комбайнів у підприємствах сільського господарства в 2015 р. становила 0,39 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,2 тис. шт. або на 33,9%). Кількість установок та агрегатів для доїння корів у підприємствах сільського господарства в 2015 р. становила 0,69 тис. шт. (зменшилась порівняно з 2011 р. на 0,06 тис. шт. або на 8,0%).

Від рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами залежить вся господарська діяльність підприємства. На основі

даних Державної служби статистики України проаналізуємо динаміку трудових ресурсів у сільському господарстві України протягом 2011–2015 рр. (табл. 6).

За даними таблиці 6 бачимо, що кількість найманих працівників у сільському господарстві України в 2015 р. зменшились порівняно з 2011 р. на 141,6 тис. осіб або на 19,9%. Кількість найманих працівників у сільському господарстві Вінницької обл. в 2015 р. зменшились порівняно з 2011 р. на 2,0 тис. осіб або на 4,8%. Таким чином, протягом аналізованого періоду чисельність трудових ресурсів у сільському господарстві мала негативну динаміку.

На основі даних Державної служби статистики України проаналізуємо динаміку фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України протягом 2011–2015 рр. (табл. 7). За даними таблиці 7 бачимо, що власні фінансові ресурси підприємств сільського господарства у 2015 р. збільшились порівняно з 2011 р. на 151 095 тис. грн. або на 121,6%. Залучені фінансові ресурси підприємств сільського господарства у 2015 р. збільшились порівняно з 2011 р. на 306 441,7 тис. грн. або на 294,4%. За даними таблиці 7 бачимо, що власні фінансові ресурси підприємств сільського господарства Вінницької обл. у 2015 р. зменшились порівняно з 2011 р. на 478,3 тис. грн. або на 6,0%.

Залучені фінансові ресурси підприємств сільського господарства у 2015 р. збільшились порівняно з 2011 р. на 7591,3 тис. грн. або на 78,7%.

Таблиця 6

**Динаміка трудових ресурсів у сільському господарстві
протягом 2011–2015 рр., тис. осіб**

| Найменування | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Всього по Україні | | | | | |
| Кількість найманих працівників | 711,0 | 697,8 | 652,1 | 596,0 | 569,4 |
| Вінницька обл. | | | | | |
| Кількість найманих працівників | 41,8 | 43,3 | 38,5 | 42,0 | 39,8 |

Джерело: укладено автором на основі [2; 3]

Таблиця 7

**Динаміка фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України
протягом 2011–2015 рр., млн. грн.**

| Найменування | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Всього по Україні | | | | | |
| Власні фінансові ресурси | 124 208,8 | 148 147,8 | 156 820,0 | 163 931,7 | 275 303,8 |
| Залучені фінансові ресурси | 104 099,4 | 128 504,0 | 156 276,8 | 266 752,3 | 410 541,1 |
| Вінницька обл. | | | | | |
| Власні фінансові ресурси | 7921,5 | 8077,3 | 8442,7 | 6809,3 | 7443,2 |
| Залучені фінансові ресурси | 9641,9 | 10 800,6 | 14 013,7 | 10 941,3 | 17 233,2 |

Джерело: укладено автором на основі [2;3]

Як бачимо, однією з основних проблем аграрної галузі є скорочення виробництва продукції тваринництва, окрім м'яса. Серед причин такої ситуації варто відзначити відсутність комплексного підходу держави до підтримки цієї галузі. Бюджетної підтримки держави та наданих пільг не вистачає, оскільки заощаджені фінансові ресурси витрачаються на матеріальне забезпечення та супутні послуги, ціни на які зростають дуже швидко.

Скорочення кількості тракторів та іншої сільськогосподарської техніки пов'язано з такими факторами, як висока ціна та диспаритет цін, швидкий технічний розвиток, зміни в технологіях обробітку землі та зміни посівних площ, які потрібно обробляти.

Відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства має супроводжуватись раціональним використанням основних елементів виробничих фондів (будинків та споруд, машин та обладнання).

Ефективність використання виробничих ресурсів формується зі взаємопов'язаних складників – ефективності використання ресурсного потенціалу (трудових ресурсів, землі, біологічного потенціалу рослин і тварин) і розвитку ресурсозберігаючих технологій. Як відомо, дослідження питань щодо функціонування систем за традиційною схемою дуже часто засновують на ефективності як на понятті, ідентичному результативності. Вбачається доцільним розглядати ефективність як один зі складників результативності певних процесів, котрі відбуваються під час функціонування сільського господарства як складної стохастичної динамічної системи з управлінням. Функціонування системи є таке виконання системою певних функцій, яке визначається ресурсним, виробничим, матеріальним, фінансовим, соціальним, економічним, екологічним, технологічним, логістичним, інституціональним та ін. потенціалами (ресурсами) та яке пов'язане з відповідними ризиками, передбачає наслідки

цього виконання, тому потребує управління [4]. Особливості функціонування сільського господарства як системи в умовах мінливого зовнішнього середовища зумовлюють необхідність удосконалення управління цієї системою. Управління системою має базуватись на певному механізмі як сукупності цілей, завдань, функцій, принципів, методів, засобів, прийомів, чинників, технологій, ресурсів, типів, результатів. Складові частини механізму управління складними системами мають містити і показники результативності функціонування цих систем (який можна називати за [5] механізмом SEE-управління). За методикою авторів [5] ресурсний складник цього механізму можна розглядати як F-імпульси процесів функціонування складних систем, до яких, безумовно, відноситься й аграрний сектор.

Ресурсний потенціал у сільськогосподарському виробництві має формуватися, враховуючи потреби у виробничих потужностях. Цей потенціал здатна підвищити як державна підтримка аграрного сектору, так і ефективність та результативність його реалізації.

Висновки з цього дослідження. Одними з головних проблем галузі сільського господарства є скорочення виробництва продукції тваринництва, зменшення кількості залученої сільськогосподарської техніки тощо. Основною причиною такої ситуації є відсутність комплексного підходу держави до підтримки цієї галузі. Зазначеному підходу має сприяти дієве використання виробничих ресурсів у аграрному секторі України, що потребує вимірювання та оцінювання ефективності і результативності відповідних економічних процесів. Особливості функціонування сільського господарства як системи в умовах мінливого зовнішнього середовища зумовлюють необхідність удосконалення механізму управління цієї системою, котре доцільно здійснювати за методикою SEE-управління, що потребує подальших досліджень у цьому напрямі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрийчук В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве / В.Г. Андрийчук. – К. : Изд-во Экономика, 1983. – 280 с.
2. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vous.vin.ua>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Поліщук (Буреннікова) Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності: [моногр.] / Н.В. Поліщук. – Вінниця: Вінницький національний аграрний університет, 2010. – 396 с.
5. Буреннікова Н.В. SEE-управління на базі складових результативності як засіб підвищення дієвості процесу функціонування складних систем: сутність, методологія / Н.В. Буреннікова, В.О. Ярмоленко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1 – С. 145–152.

УДК 004.056.5

Інформаційна безпека суспільства: концептуальний аналіз

Муравська (Якубівська) Ю.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена розгляду питань, пов'язаних з інформаційною безпекою в епоху інформаційного суспільства, і являє собою міждисциплінарні уявлення про ризики, пов'язані з функціонуванням безпеки в сучасному суспільстві, насамперед на основі збору, обробки та захисту інформації. Автором проведено концептуальний аналіз категорій у сфері безпеки. Основна увага зосереджена на сутності поняття «інформаційна безпека», а також відмінностях між розвідувальною діяльністю та промисловим шпигунством.

Ключові слова: економічна безпека, інформаційна безпека, інформаційне суспільство, розвідувальна діяльність, промислове шпигунство.

Муравская (Якубивская) Ю.Е. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Статья посвящена рассмотрению вопросов, связанных с информационной безопасностью в эпоху информационного общества, и представляет собой междисциплинарное представление о рисках, связанных с функционированием безопасности в современном обществе, прежде всего на основе сбора, обработки и защиты информации. Автором проведен концептуальный анализ категорий в сфере безопасности. Основное внимание сосредоточено на сущности понятия «информационная безопасность», а также различиях между разведывательной деятельностью и промышленным шпионажем.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационная безопасность, информационное общество, разведывательная деятельность, промышленный шпионаж.

Muravska (Yakubivska) Y.Y. INFORMATION SECURITY OF SOCIETY: CONCEPTUAL ANALYSIS

The scientific article is devoted to issues related to information security in the information society, and represents an interdisciplinary understanding of the risks associated with the functioning of security in today's society, primarily based on the collection, processing and data protection. The author made a conceptual analysis of categories of security. The main focus is based on the essence of the concept of "information security" as well as differences between the intelligence activities and industrial espionage.

Keywords: economic security, information security, information society, intelligence activities, industrial espionage.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні реалії функціонування і ведення бізнесу в епоху інформаційного суспільства приносять нові загрози для економічної безпеки. Міждисциплінарні знання в галузі безпекознавства, права, економіки, менеджменту та інформатики дають можливість вивчити ці ризики і прийняти рішення, які зводять до мінімуму загрози для інформаційної безпеки. Субдисципліна економічної безпеки – інформаційна безпека – відіграє важливу роль у визначенні економіко-правових явищ, у тому числі дослідженні ризиків, що впливають на сферу безпеки в широкому розумінні. Безпекознавчі теорії підкреслюють функцію інформаційного суспільства як типу суспільства, в якому інформація відіграє ключову роль. Інформація є набагато важливішою і ціннішою, ніж матеріальні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті основна увага акцентується на взаємозв'язку економічного та юридичного аспектів як елементів загальної системи інформаційної безпеки, що регулює діяльність у сфері розвідувальної діяльності та економічної безпеки загалом. На основі опрацювання наукових досліджень І.В. Зайцевої-Калаур [8], а також попередніх публікацій Ю.Є. Якубівської [9; 10], публікацій закордонних вчених А. Гідденса [1], М. Яблонського М. Мелуса [2], М. Калінського, А. Керковської, Г. Томашевського [3], Н. Полмара і Т. Аллена [4], М. Германа [5], Л. Коженювського [6], З. Людзієвського [7], а також законодавства України щодо інформаційної безпеки, можна дійти висновку про науково-практичне значення їхніх досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність тематики

цієї статті пояснюється необхідністю концептуального осмислення понять «безпека», «інформаційна безпека», а також пошуку меж у розумінні категорій «розвідувальна діяльність» та «промислове шпигунство».

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у концептуальному осмисленні та аналізі категорій у сфері інформаційної безпеки, яка є ефективною в контексті її сприйняття. З метою досягнення вищевказаної мети потрібно вирішити такі завдання:

- проаналізувати інтерпретацію концепції безпеки та подати її характеристику;
- охарактеризувати інформаційну культуру та безпеку інформації;
- дослідити ключові відмінності між розвідувальною діяльністю та промисловим шпигунством;
- запропонувати удосконалене визначення інформаційної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційне суспільство є одним із типів суспільств, які розвиваються в результаті соціального прогресу. У соціальному просторі інформація стає матеріалізованим результатом комунікації, який базується на знаннях. Завдяки інформації ми передаємо дані або повідомлення, які є частиною процесу подальших дій у суспільстві та унікальними за своєю значущістю.

Варто зазначити, що почуття безпеки стало вагомим фактором для кожного із суспільств. Вже зараз деякі автори пропонують заміну термінів «мир» та «війна» на категорії «безпека» та «загроза». У певному значенні взаємозамінність цих термінів також зумовлена соціально-культурними змінами. Сучасні соціологічні теорії інтерпретують та пояснюють також і безпекознавчі процеси, що відбуваються протягом останніх кількох років. Вони засновані на різних моделях соціальної реальності, вказуючи на відмінність факторів у забезпеченні безпеки на мікро- та макрорівнях.

Безпека є однією з основних людських потреб, тобто дуже важливою для суспільства. Почуття безпеки повинно бути пов'язане зі станом миру, відсутністю страху. Інформаційна безпека у своїх дослідженнях зосереджується на визначенні стану загроз для пристроїв, систем, сегментів руху і заходів інформаційного забезпечення, а також ймовірності виникнення загроз для них. Для кожного суспільства питання безпеки є одним із основних вимірів його способу мислення про соціальну реальність. Безпека є державним завданням, що полягає у відсутності загроз,

які суб'єктивно сприймаються окремими особами і групами. Це означає, що безпека складається з двох елементів: об'єктивного і суб'єктивного. Перший з них, що має об'єктивний характер, є зовнішнім щодо особистості, соціальної групи, спільноти. Другий носить суб'єктивний характер і є відчуттям безпеки. З позиції суспільних відносин безпекою можна назвати стан, у якому людина має відчуття впевненості, почуття довіри до іншої особи або правової системи. Протилежністю безпеки є стан загроз.

Згідно з дослідженнями автора безпека розуміється як визначена впевненість біологічних та соціальних істот, яку можна спостерігати через три взаємозалежних виміри, такі як суб'єктивний вимір (як визначеність існування і виживання, що підтверджується відсутністю серйозних загроз для інтересів, що пов'язані з фізичним існуванням), а також об'єктивний і процесуальний вимір (як впевненість у необхідності умов розвитку та активності у цей час і в близькому майбутньому).

Безпека не повинна розглядатися як незалежна змінна, оскільки вона

- динамічна і процесуальна – підлягає постійним змінам під впливом комплексу багатofакторних явищ;
- суб'єктивна й об'єктивна – у разі, коли соціальні відносини безпеки утворюються в результаті впливу цього явища на індивідуумів, соціальні групи, суспільство;
- вирівняна, структурована;
- відносна – залежно від кількості факторів.

Вплив на безпеку мають всі соціальні взаємодії, а також економічні чи політичні. Культура безпеки суспільства вказує на зобов'язальну систему значень, за допомогою яких певна група людей розуміє зміст загроз. Створення сучасної інформаційної культури заснована на процесах комунікації та передачі інформації. До аспектів комунікації звертається А. Гідденс, описуючи їх як потік інформації від однієї особи або групи осіб до іншої особи або групи [1]. Комунікація має важливе значення для суспільної взаємодії. Тому очевидною необхідністю є поєднання безпеки з культурним виміром людини.

Безпека в суспільній системі має очевидне значення. Інформаційна культура дає нам змогу зрозуміти явища, які є інформацією і комунікаціями, а також їх використання в організації. Можна навіть вважати, що інформаційна культура є одним із найбільш важливих елементів потенціалу безпеки, що дуже

близький до поняття культури управління. Обидва елементи зорієнтовані на передачу інформації. Інформація (її зміст, якість, час передачі, важливість завдань) символізує потенціал успіху організації чи бізнесу.

Чужа таємна інформація викликає настільки велику цікавість, що витрачаються значні зусилля та кошти для її отримання. Загроза відсутності інформації або небезпека втратити таємницю завжди супроводжує людину. Інформація може ускладнити життя і розвиток, стати причиною руйнування і розпаду або шансом для несподіваного успіху і фортуни. Причиною цього є розвиток економічних, політичних і військових відносин, основним елементом яких є конкуренція. Вплив на ці сфери має водночас і глобалізація, яка зумовлює значні зміни у підході до джерел сировини, необхідних для виробництва, а також нових ринків та тих, що перебувають у процесі відкриття. Зазначені чинники спричинили переоцінку підходів до поняття безпеки. Ці процеси можна спостерігати у житті окремих фізичних осіб, а також економічних інституцій або навіть державних установ. Розвиток сучасних інформаційних технологій на рівні небачених до сьогодні масштабів зумовив розвиток обміну інформацією та підвищення її значення, особливо інформації про діяльність потенційного конкурента або навіть суперника. Весь зазначений стан справ можна назвати прогресивною інформаційною війною. Зокрема, інформація витісняє традиційні блага і стає одним з основних і необхідних ресурсів.

Почуття безпеки є однією з основних потреб людини – найвищою соціальною цінністю. Безпека характеризує комплексний індекс всіх часткових вартостей, які є найбільш цінними для людини. Тому, зараховуючи безпеку до основних благ, варто підкреслити, що вона повинна бути об'єктом найпильнішої уваги в управлінні кожної господарської одиниці.

Автором запропоновано напрями побудови ситуаційної моделі безпеки, яка є ефективною в контексті її сприйняття. Вона охоплює чотири стани:

- стан відсутності безпеки, в якому є реальна і серйозна зовнішня загроза, про яку є адекватне уявлення;
- стан одержимості, в якому невелика загроза розглядається як велика;
- стан помилкової безпеки, в якому значна загроза розглядається як невелика;
- стан безпеки, де внутрішня загроза є низькою.

Коли переходимо до концепції інформаційної безпеки, то бачимо відмінності у визначенні цього явища окремими авторами. І. Зайцева-Калаур зазначає, що поняття інформаційної безпеки особистості та суспільства є тісно пов'язаними, оскільки інформаційна безпека окремої особистості формує у кінцевому результаті інформаційну безпеку суспільства та держави [8, с. 182]. Інформаційну безпеку можемо визначити охороною інформації, яка полягає в ускладненні отримання даних про фізичну природу наявного або планованого стану речей і явищ у їхньому власному просторі функціонування, а також у перешкоджанні внесення змін до інформаційних комунікацій та фізичного знищення носіїв інформації. Інше визначення інформаційної безпеки, запропоноване М. Яблонським і М. Мелусем [2], передбачає низку заходів, яких необхідно вжити, щоб отримати бажаний стан безпеки (запобігання (профілактика), відлякування, індикація і застереження, виявлення, підготовка до надзвичайної ситуації і реакція на можливі атаки). З розвитком інформаційного суспільства і зростанням значення інформації в економічному житті шляхом комп'ютеризації рівень захисту інформації стає пріоритетним показником. Вдалі визначення області безпеки інформації подали М. Калінські, А. Керковська та Г. Томашевський. Інформаційна безпека є не тільки фізичною безпекою і забезпеченням захисту технічних інформаційних ресурсів. Інформаційна безпека насамперед є прагненням забезпечити і підтримувати конфіденційність, цілісність, доступність, підзвітність, автентичність, безвідмовність і достовірність інформації і систем, в яких вона обробляється [3].

На основі розглянутих у статті визначень можна запропонувати удосконалене ширше визначення інформаційної безпеки як стану, вільного від загроз, що сприймаються в основному як надання інформації стороннім особам; шпигунство; саботаж та диверсійні заходи. Інформаційна безпека являє собою також будь-яку дію, систему або метод, які спрямовані на захист інформаційних ресурсів, що передаються, зберігаються в пам'яті комп'ютерів і телекомунікаційних мереж. Інформаційна безпека – це не тільки захист від несанкціонованого доступу, крадіжки даних або їх знищення. Варто її розуміти набагато ширше. Інформаційна безпека розуміється як компонент фізичної, особисто-організаційної та ІТ-безпеки господарюючого суб'єкта чи іншої інституції.

Не можна заперечувати той факт, що інформаційні ресурси є найбільш цінним активом кожної компанії. Оцінка цієї інформації привела до усвідомлення менеджерами компанії, що ефективність їхньої діяльності і конкурентоспроможність на ринку залежить від пошуку та отримання інформації. Це привело до зростання значення, а також розвитку бізнес-аналітики та, відповідно, розвідувальної діяльності. Особливий інтерес у конкуруючих компаній викликають результати досліджень і конструкційні плани, а також списки поставальників і клієнтів, заплановані маркетингові кампанії та цінова політика.

Отримання інформації про конкуренцію має довгу історію в економіці, проте термін «економічна розвідка» в контексті організованого збору даних з'явився порівняно нещодавно. Ми можемо прийняти за початок вісімдесяти роки двадцятого століття. Тоді в американських коледжах почали викладати предмет про збір інформації про конкуренцію. Визначення поняття економічної розвідки подали у своїй енциклопедії Н. Полмар і Т. Аллен, які зазначили, що економічна розвідка – це збір інформації економічного характеру в основному з відкритих та вільних джерел [4]. З іншого боку, на думку М. Германа, розвідувальна діяльність включає в себе збір інформації, задавання питань, опис, підготовку відповідних гіпотез і подання доказів для того, щоби провадити найефективнішу політику [5].

Розвідка у звичному розумінні – це отримання інформації від респондента через безпосередній контакт. Звичайно, в епоху інноваційних рішень прямий контакт не завжди означає особистий. Характерною є відмінність між сприйняттям розвідки як чогось позитивного та концепцією шпигунства, що в основному носить негативний відтінок. На цю відмінність також звертає увагу Л. Коженювська [6]. Основна відмінність між розвідкою і шпигунством стосується методів і джерел отримання інформації. Економічна розвідка використовує в основному правові методи і відкриті джерела інформації, тоді як шпигунство використовує заборонені законом і секретні методи, що охоплюються таємницею або захищеними джерелами інформації. Граніця відмінності між так званими економічною розвідкою і промисловим шпигунством є гладкою, і часто те, що одна держава розглядає як економічну розвідку, інші можуть розглядати як промислове шпигунство, спрямоване на отримання прибутку [7].

Сам процес збору цінної інформації через спеціалізовані фірми або зовнішні компанії, які спеціалізуються на цьому, є схематичним і може бути представлений таким чином:

- планування – визначення цілей розвідки, способів отримання інформації та ефективності контролю осіб, які займаються цим збором;

- збір – процес отримання інформації та передачі її для подальшої обробки;

- обробка – це процес перетворення інформації у готові дані розвідки, а також аналіз та інтерпретація;

- передача – розподіл розвідувальних даних між отримувачами.

Не існує єдиної схеми організації роботи людей, що беруть участь в отриманні економічної інформації. У багатьох країнах найбільш поширеною формою є інституціоналізація, створення компаній, які, як правило, називають економічними розвідками і які мають необхідні знання та навички для пошуку та отримання інформації. Вони пропонують іншим підприємствам свої послуги на відкритому ринку. Деякі компанії організують такі відділи в межах своєї організаційної структури, однак великим недоліком цього рішення є правильний підбір і навчання працівників, а також персоналу, відповідального за координацію їхньої діяльності. Проблемою може бути також надання відповідної технічної та інформаційної підтримки. Незалежно від того, чи процес збору інформації довіряється зовнішній компанії, чи працівникам самого підприємства, вкрай важливо, щоб їхня діяльність була в межах закону, а інформація була отримана за допомогою правових методів. В Україні економічний простір інформаційної безпеки регулюють закони і нормативні акти, такі як Закон України «Про інформацію»; Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах»; Закон України «Про державну таємницю»; Закон України «Про захист персональних даних»; Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Правил забезпечення захисту інформації в інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних системах»; Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Інструкції про порядок обліку, зберігання і використання документів, справ, видань та інших матеріальних носіїв інформації, які містять службову інформацію» та інші.

Як зазначалося у попередніх дослідженнях автора, в Україні основний акцент робиться на відповідність міжнародним нор-

мам та стандартам, що відображається на організації установ, що регулюють процес інтелектуалізації та науково-технічного розвитку як на національному, так і на глобальному рівні, а відтак є чинниками формування ефективного інституційного середовища у цій сфері [9]. Фактичний рівень відповідності законодавства України у сфері інтелектуальної власності не повністю враховує положення міжнародних актів, що є важливою передумовою інформаційної безпеки в контексті забезпечення євроінтеграційних процесів [10, с. 38]. Правові міркування вказують на те, що інформаційна безпека є не поодиноким актом, а процесом його безперервного забезпечення.

Висновки з цього дослідження. Розвиток технологій, зокрема телекомунікаційних систем та електроніки, привів до надзвичайно швидкого зростання комунікаційних можливостей. Настала ера інформації, яка стала найважливішим і найбільш бажаним з усіх ресурсів. Більшість зі складників успіху, будь то бізнес, військові або державні справи, ґрунтуються на передачі, придбанні і контролі інформації. Інформаційні системи в сучасному економічному просторі з огляду на широкомасштабне використання цифрових інструментів становлять, з одного боку, безцінне джерело знань про стан господарюючих суб'єктів, а з іншого – є мішенню для несанкціонованого збирання та отримання такої інформації і конкурентної боротьби. Тому все більше усвідомлюється важливість знань для життя людини і функціонування економіки. Це приводить до природного стану, коли ми захищаємо інформацію, розглядаючи її як найбільше благо. Водночас конкуренти хочуть

отримати чужі знання за найнижчою ціною. У результаті конфлікту інтересів, а також розвідувальних дій все частіше використовуються ефективні методи отримання інформації і захисту від них. Характер цих заходів майже повністю переведений із соціального ґрунту або частково військового (хоча придбання інформації завжди була невід'ємною частиною військових справ) до рівня економічного і отримання знань про конкурентоспроможність інших компаній. Поширення цього явища значною мірою залежить від рівня комп'ютеризації, індустріалізації і розміру країни, в якій працює підприємство.

Метою захисту інформації є забезпечення безпеки для цінних ресурсів організації, таких як управлінська інформація, інформація про обладнання та інформація про застосування програмного забезпечення. За допомогою вибору відповідних заходів безпеки забезпечується більш ефективно досягнення бізнес-цілей, захист цілей компанії, місії, матеріальних і фінансових ресурсів, репутації та співробітників. Тому дуже важливо дослідити ризики, пов'язані з безпекою інформації, та способи боротьби з такого роду загрозами. У зв'язку з дуже динамічними змінами, які відбуваються з розвитком інформаційних технологій, з'являються нові, раніше невідомі загрози. Особливим полем для маневру є розвиток інформаційних технологій, що дає змогу придбати інформацію віддалено, без фізичної присутності в місці зберігання. Це є викликом не тільки для підприємців, які дбають про свої власні інтереси, але й для держави, яка повинна побудувати ефективну правову систему для захисту від шпигунських дій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Giddens A., Griffiths S. *Sociology*, Cambridge : Polity, 5th ed., 2006. – 1050 p.
2. Jabłoński M., Mielus M., *Zagrożenia bezpieczeństwa informacji w organizacji gospodarczej*, [w:] *Bezpieczeństwo informacji i biznesu Zagadnienia wybrane*, pod red. Kwieciński M., Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010. – S. 11–14.
3. Kaliski M., Kierkowska A., Tomaszewski G., *Ochrona informacji i zasobów relacyjnych przedsiębiorstwa* [w:] *Wywiad i kontrwywiad gospodarczy wobec wyzwań bezpieczeństwa biznesu*, pod red. Kaczmarek J., Kwieciński M., Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2010. – S. 10–14.
4. Polmar N., Allen T.B., *Księga szpiegów*, Encyklopedia, Wyd. Magnum, Warszawa, 2000. – 702 s.
5. Herman M., *Potęga wywiadu*, Wyd. Bellona, Warszawa, 2002. – 112 s.
6. Korzeniowska H., *Edukacja dla bezpieczeństwa w systemie oświatowym Europy na przykładzie Polski i Słowacji*, Wyd. EAS, Kraków, 2004. – 68 s.
7. Ludziejewski Z. *Bezpieczeństwo informacyjne w instytucjach gospodarczych*. *Zeszyty naukowe WSOWL*, Nr 4 (170), 2013. – S. 5–15.
8. Зайцева-Калаур І.В. *Інформаційне право* : [Навчальний посібник] / І.В. Зайцева-Калаур. – Тернопіль: ФО-П Шпак В.Б., 2014. – 185 с.

9. Якубівська Ю.Є. Імплементція міжнародних норм у сфері інтелектуальної власності в національну практику в контексті підвищення ефективності інституційного середовища / Ю.Є. Якубівська // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання]. – № 10. – Дніпропетровськ : ДДАТУ, 2015. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4430>

10. Якубівська Ю.Є. Колізії норм права та компетенції органів управління у сфері інтелектуальної власності як загроза інформаційній безпеці / Ю.Є. Якубівська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : Науковий журнал. Серія : Юридичні науки. – К. : УДУФМТ, 2015. – № 4 (81). – С. 37–42.

УДК 338.465.4:61

Суб'єкт медичної сфери: пацієнт, клієнт, споживач медичних послуг

Пасько М.І.

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

Стаття присвячена дослідженню поняття «пацієнт», основних елементів його сутнісної характеристики як суб'єкта медичної сфери в умовах формування ринку медичних послуг. Виділено особливі та специфічні ознаки пацієнта як споживача медичної послуги і системи відносин «пацієнт – медична установа». Визначені ключові фактори за взаємопов'язаними напрямками щодо пацієнта як хворої та здорової людини і базовими аспектами відносин у лікувально-профілактичному процесі. Особлива увага приділена ролі пацієнта як активного споживача медичної послуги у задоволенні його потреб.

Ключові слова: фізична особа, медична установа, споживач медичної послуги, обов'язки та права покупця медичної послуги.

Пасько М.И. СУБЪЕКТ МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЫ: ПАЦИЕНТ, КЛИЕНТ, ПОТРЕБИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Статья посвящена исследованию понятия «пациент», основных элементов его сущностной характеристики как субъекта медицинской сферы в условиях формирования рынка медицинских услуг. Выделены особые и специфические признаки пациента как потребителя медицинской услуги и системы взаимоотношений «пациент – медицинское учреждение». Определены ключевые факторы по взаимосвязанным направлениям относительно пациента как больного и здорового человека и базовым аспектам взаимоотношений в лечебно-профилактическом процессе. Особое внимание уделено роли пациента как активного потребителя медицинской услуги в удовлетворении его потребностей.

Ключевые слова: физическое лицо, медицинское учреждение, потребитель медицинской услуги, обязанности и права покупателя медицинской услуги.

Pasko M.I. THE SUBJECT OF THE MEDICAL SPHERE: PATIENT, CLIENT, CONSUMER OF HEALTH SERVICES

The article is devoted to the research of concept of "patient", the key elements of its essential characteristics as a subject of the medical sphere in the conditions of medical services market formation. The special and specific characteristics of the patient as a consumer of medical services and the relationship between patient and medical institution are highlighted. The key factors in the interrelated areas concerning the patient as a sick and a healthy person and the basic aspects of the relationship in the therapeutic process are identified. Special attention is paid to the role of the patient as an active consumer of medical services in the satisfaction of its needs.

Keywords: physical entity, medical facility, consumer health services, responsibilities and rights of consumers of health services.

Постановка проблеми узагальному вигляді. Сьогодні в Україні спостерігається розвиток і вдосконалення суспільних відносин у національній системі охорони здоров'я. Насамперед це стосується медичної сфери – надання медичних послуг у межах чинного законодавчо-нормативного поля. Обґрунтоване застосування цих актів (документів, положень) у сучасній практиці потребує чіткого й однозначного категоріального апарату як основи, що дасть змогу визначати принципи взаємодій суб'єктів лікувально-профілактичного процесу та побудувати систему їх взаємовідносин для координації і регулювання медичної установи у ринковому серед-

овищі. Особливий інтерес для фахівців і практиків медичної сфери становить суб'єктивний складник системи взаємовідносин, а саме суб'єкти, які надають медичні послуги, та суб'єкти, які їх отримують на платній основі. Усі особи, які звертаються за медичною допомогою (чи послугою), повинні визначитися однозначним поняттям, тобто через єдину категорію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій щодо визначення пацієнта чи клієнта або споживача (покупця) чи фізичної особи медичної послуги виявив проблему неоднозначності їх трактувань. Дослідження понять «пацієнт», «клієнт», «споживач» медичних послуг,

основних ознак, особливостей та їх характеристики тощо здійснювали такі фахівці, вчені та практики, як А. Зелінський, О. Темченко, Р. Стефанчук, Н. Болотіна, О. Смотров, С. Стеценко, Дж. Бабджанов, А. Тихоміров, Є. Маслов, В. Акопов, Р. Майданик, Д. Гергель, С. Антонов, Д. Кутузова, М. Малейна, Т. Парсонс та ін. Саме відсутність однозначності підходів щодо пацієнта, клієнта, споживача медичних послуг та найбільш характерні особливості їх прояву у системі взаємовідносин учасників лікувально-профілактичного процесу і зумовили необхідність детального дослідження щодо виокремлення загального і розбіжностей на основі їх сутнісної характеристики як суб'єктів медичної сфери.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення і систематизація підходів фахівців, практиків і вимог часу щодо виокремлення особливостей, розбіжностей та характеристик пацієнта як споживача послуги і з'ясування, хто саме є покупцем медичної послуги згідно з договором про надання послуг у медичній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати роботи медичної сфери у розвинутих країнах свідчать про ефектив-

ність формування ринку медичних послуг, насамперед у країнах ЄС. Здійснюється обґрунтований вибір моделі квазіринку медичних послуг і досить успішно реалізується у Великобританії, Німеччині, Польщі та ін. І саме ці питання є пріоритетними й актуальними для національної системи охорони здоров'я в Україні [1]. Крім цілей ефективності та справедливості, формування платного і безоплатного секторів охорони здоров'я на основі конкуренції всередині та між собою – це значний крок до органічної єдності загального ринкового середовища, яке є метою трансформування суспільства та його локальної і важливої структури – ринку медичних послуг, який потребує відповідних умов стабілізації у процесі формування і розвитку в сучасних умовах.

Пацієнт є головним і особливим суб'єктом сфери медицини, який хоче отримати ефективну медичну допомогу від професійних медичних робітників, а останні зобов'язані надати таку допомогу [1; 2]. У табл. 1 наведено авторські позиції та законодавчі документи щодо поняття «пацієнт».

Проведені дослідження авторських підходів щодо визначення поняття «пацієнт»

Таблиця 1

Поняття «пацієнт»

| № з/п | Автор(и), джерело | Визначення |
|-------|---|---|
| 1. | Інструкція про проведення клінічних випробувань лікарських засобів та експертизи матеріалів клінічних випробувань [3] | Пацієнт (доброволець) – це особа, яка безпосередньо контактує із закладами охорони здоров'я та пропонує себе за добровільною згодою як досліджуваного у клінічних випробуваннях лікарського засобу |
| 2 | Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» [4] | Пацієнт – фізична особа, яка звернулася за медичною допомогою та/або якій надається така допомога |
| 3 | Стефанчук Р.О. [5] | Особа, що звернулася за медичною допомогою чи знаходиться під медичним наглядом |
| 4 | Декларація [6] | Пацієнт – здоровий (здорові) чи хворий (хворі) споживач (споживачі) медичних послуг |
| 5 | Болотіна Н.Б. [7] | Фізична особа, яка у встановленому порядку отримує медичну допомогу (профілактичну, лікувальну, реабілітаційну) або піддається медико-біологічним дослідом (клінічним випробуванням) з боку медичних працівників |
| 6 | Смотров О.І. [8] | Пацієнтом визнається здоровий чи хворий споживач медичних послуг |
| 7 | Стеценко С.Г. [9] | Пацієнт – людина, яка звернулася до лікувально-профілактичного закладу за діагностичною, лікувальною чи профілактичною медичною допомогою, або особа, яка бере участь як досліджуваній у клінічних випробуваннях лікарських засобів |
| 8 | Зелінський А.М. [10] | Пацієнт – фізична особа |
| 9 | Ожегов С.І. [11] | Пацієнт – хворий, який лікується у лікаря |

Закінчення таблиці 1

| | | |
|----|-------------------------------|--|
| 10 | Тихоміров А.В. [12] | Пацієнт – це людина, яка звернулася до «лікаря з потребою у його професійності для консультаційної допомоги та корекції самопочуття» |
| 11 | Маслов Е.М., Акопов В.І. [13] | Пацієнт – будь-яка людина, яка звернулася за медичною допомогою незалежно від стану свого здоров'я або за наявності будь-якого захворювання |
| 12 | Бабаджанов Дж. [2] | Пацієнт – це людина, яка отримує медичну допомогу, піддається медичному спостереженню та/або лікуванню з приводу будь-якого захворювання, патологічного стану чи іншого порушення здоров'я та життєдіяльності, користується медичними послугами незалежно від наявності у нього захворювання, а також приймає участь у медичних експериментах; яка опиняється в лікувальному закладі будь-якої організаційно-правової форми, у лікаря приватної практики або в місцях, у яких він знаходиться, на підставі договору або закону, зі згодою або без її згоди, на платній або безкоштовній основі |
| 13 | Вікіпедія [14] | Пацієнт (лат. patients – терплячий, той, що страждає) – людина, інша жива істота, яка отримує медичну допомогу і медичне спостереження або лікування з приводу будь-якого захворювання, патологічного стану або іншого порушення здоров'я та життєдіяльності, а також користується медичними послугами незалежно від наявності у нього захворювання |

Таблиця 2

Особливості та основні ознаки пацієнта у медичній сфері

| № з/п | Особливості, основні ознаки (як учасника договору) |
|-------|--|
| 1 | звернення не тільки за медичною допомогою (або відвозять до місця лікування); |
| 2 | може брати участь у медичному експерименті; |
| 3 | надання примусово медичної допомоги (несвідомо; за рішенням суду); |
| 4 | пацієнтом може бути лише жива людина; |
| 5 | пацієнт звертається до суб'єктів медичної діяльності на основі договору або на основі закону (безкоштовно) за рахунок державних коштів; |
| 6 | надається медична послуга (МП) у лікарській установі або вдома; |
| 7 | особа повинна вступити у відносини з медичними організаціями, лікарями-підприємцями або іншими медичними робітниками з відповідними правами та обов'язками; |
| 8 | це винятково людина (фізична особа), оскільки лише людина володіє здоров'ям та має право на охорону; |
| 9 | особа, яка звернулася за наданням саме медичних послуг. МП завжди ототожнюється з медичною допомогою (МД). Більшість науковців вважає, що МП є більш широким поняттям, ніж МД, оскільки охоплює поліпшення здоров'я не лише хворої особи, але і здорової; |
| 10 | пацієнт за договором про надання МП не може розглядатися відокремлено від виконавця послуг – медичного закладу або безпосередньо лікаря, які повинні мати відповідні документи, що посвідчують кваліфікацію такого закладу (лікаря), ліцензію на здійснення медичної діяльності (практики) тощо; |
| 11 | людина (фізична особа) володіє певними правами і обов'язками; |
| 12 | є учасником правовідносин (носять особистісний (фідуціарний характер) у наданні медичної послуги через цивільно-правове регулювання; |
| 13 | надається медична допомога згідно з чинним законодавством; |
| 14 | фізична особа не обов'язково має якість захворювання; |
| 15 | пацієнт і хворий не тотожні і різняться за змістом; |
| 16 | є контрагентом у правових відносинах (юридична особа – заклад охорони здоров'я та фізична особа-підприємець, що надають медичні послуги та виконують необхідні медичні роботи) |

ент» (13 джерел) свідчать про такі основні аспекти, як:

1) хто це – людина, особа, фізична особа (дев'ять джерел); здоровий чи хворий споживач медичних послуг (одне джерело); хворий, який лікується (одне джерело);

2) куди звертається – медична установа чи лікар (два джерела);

3) з приводу чого – отримання медичної допомоги (чотири джерела); медичних послуг (три джерела);

4) бере участь у – дослідженнях; клінічних випробуваннях; медичних експериментах (чотири джерела).

Саме на цих ключових аспектах і варто зосередити увагу у розробленні статутних положень, документів, інструкцій у медичних установах для обґрунтування системи відносин лікаря і пацієнта. Особливості та основні ознаки пацієнта медичної сфери наведені у табл. 2 [на основі 2; 10; 15].

На думку [15], «хворий» не визначає жодних юридичних особливостей статусу особи, а відображає лише стан здоров'я людини, і

тому поняття «хворий» для позначення сторони договору є недоцільним. Система відносин лікаря і пацієнта має свої особливості та специфіку, що наведено на рис. 1.

Під впливом нових ідентичностей у галузі охорони здоров'я і відповідно змін системи, принципів фінансування та організації надання медичних послуг спостерігається переосмислення прав і обов'язків як споживачів, так і надавачів медичної допомоги [1; 16].

Сьогодні медична і клінічна галузь перетворилися на комплексну систему з потужними економічними й управлінськими складниками. Саме це і зумовило необхідність з'ясування і дослідження категоріального апарату системи взаємозв'язків і взаємовідносин «медична установа – пацієнт» для виявлення і виокремлення особливостей, розбіжностей та загального на основі міжнародних та вітчизняних праць медичної сфери [1].

У роботах [1, 10, 16 та ін.] у трьох взаємопов'язаних напрямках дослідження (1-й – пацієнт як хвора людина; 2-й – пацієнт як здорова людина; 3-й – відносини лікаря

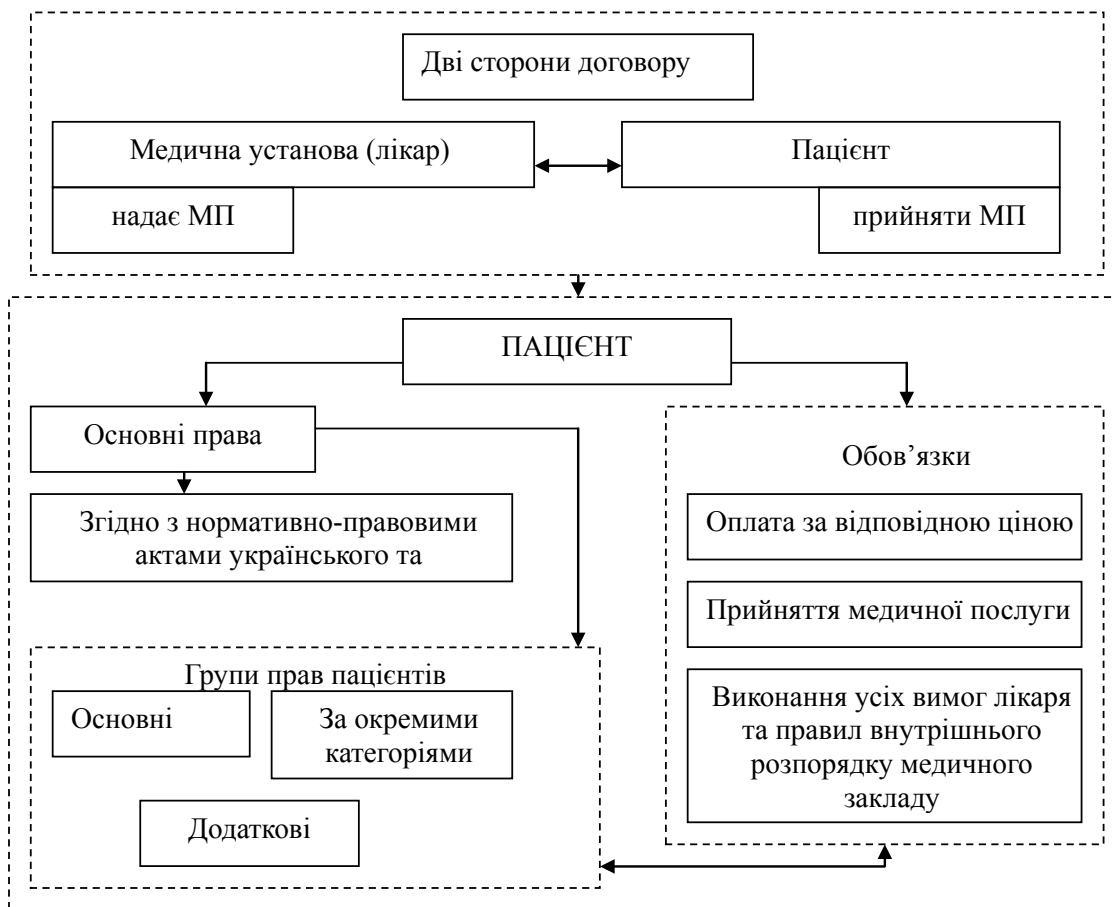


Рис. 1. Система відносин медичної установи та пацієнта щодо медичної послуги
Джерело: розрахунки зроблено на основі [15]

і пацієнта) аналізуються ключові фактори категорій пацієнта, споживача, клієнта, їх особливості та специфіка прояву у лікувально-профілактичному процесі та в наданні та отримванні медичної послуги (допомоги). І залежно від факторів впливу на систему охорони здоров'я, соціокультурного ринково-конкурентного середовища категорії пацієнта, споживача медичної послуги та клієнта медичної установи різняться між собою за характером побудови взаємозв'язків і системи відносин медичного персоналу, надавачів і отримувачів медичних послуг (медичної допомоги).

Перший напрям дослідження. Цей підхід потребує детального вивчення й узагальнення. Особливості набуття статусу хворого наведено на рис. 2, що відображає основні аспекти цього процесу.

Соціокультурний феномен розуміння ролі хворого був запропонований американським соціологом Толкоттом Парсонсом [18], який розглядав це як вид соціального відхилення від норми, а медична практика – це механізм у соціальній системі, яка опікується хворими.

До цього залучені спеціалізовані інституції та взаємозв'язки між учасниками процесу. Основні обов'язки та права хворого наведено у табл. 3.

Пацієнт не може самостійно визначити свій стан здоров'я та подбати про одужання [16; 17; 18] через дефіцит значного обсягу спеціалізованої інформації, досвіду і власну непрофесійність у сфері медицини. Роль пацієнта має сенс лише у взаємодії з лікарями, які є центральними відповідальними за покращення стану здоров'я через певну систему очікувань і поведінку на основі двосторонніх прав і обов'язків [16, с. 86] та відносин. Контроль лікаря за станом здоров'я пацієнта є домінуючим, тому що саме лікар легітимізує роль хворого, а це система патерналістських відносин, яка спрямована саме на лікаря, пацієнт до певного моменту є пасивним [16; 17; 18].

Другий напрям дослідження. У роботі [16] підкреслюється, що Т. Парсонс переоцінює консенсус між пацієнтом і лікарем, який не може бути абсолютно вільний від контролю пацієнта, і ця думка є досить слушною. Розбіжність, незгода, невдоволеність, вимогли-

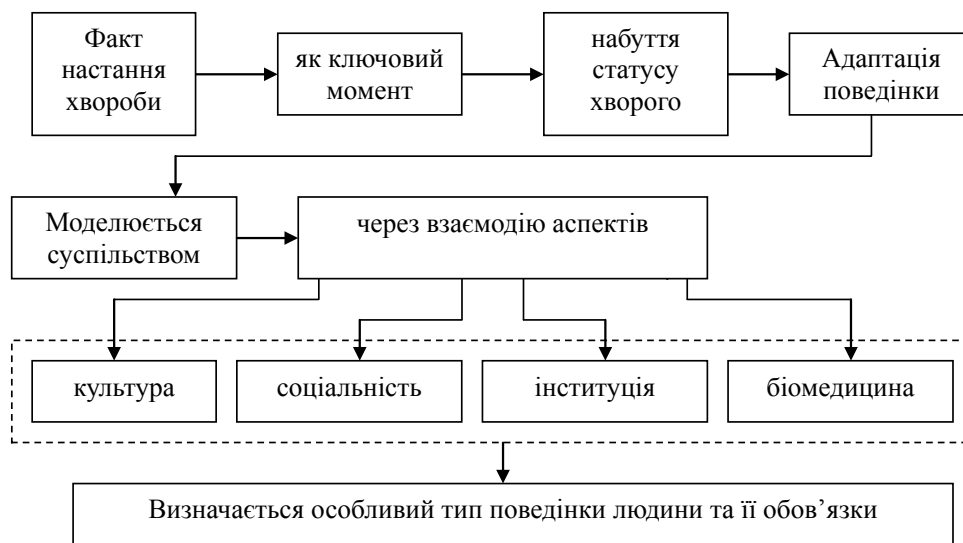


Рис. 2. Особливості набуття статусу хворого
Джерело: розрахунки зроблено на основі [16; 17]

Таблиця 3

Права та обов'язки хворого

| № з/п | Право | Обов'язок |
|-------|---|--|
| 1 | Діяти згідно зі своїм станом здоров'я або дозволяти іншим вдаватися до дій Не вважається винним за те, що захворів, не є відповідальним за свій стан | Особа повинна прийняти свій статус хворого; це потребує обов'язкового виконання усіх приписаних дій для одужання |
| 2 | Повинен намагатися отримати професійну (компетентну) медичну допомогу | Обов'язково виконувати рекомендації лікаря |

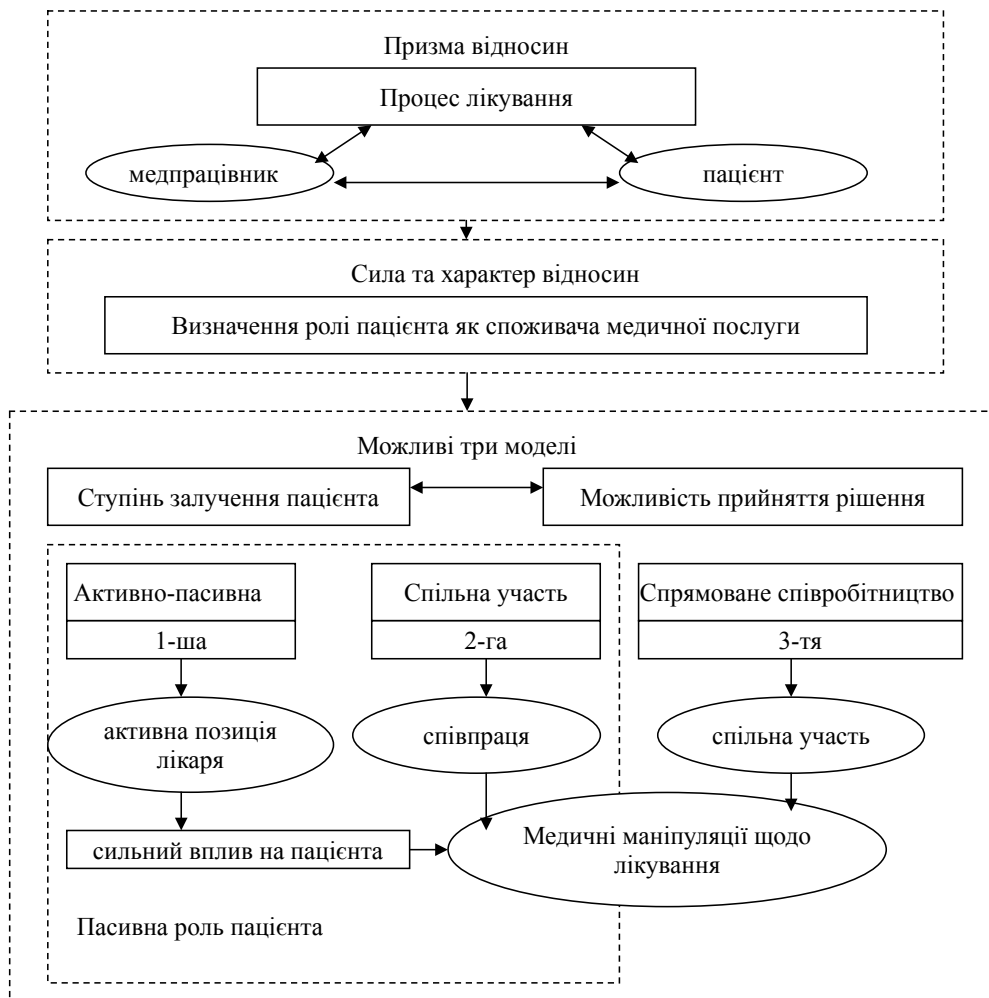


Рис. 3. Участь пацієнта у лікувальному процесі

Джерело: розрахунки зроблено на основі [16]

вість тощо приводять до конфлікту інтересів, який поведе за собою пошук пацієнтом іншого лікаря і кращого, на думку споживача послуги за власними. Таке є найбільш присутнім у системі відносин учасників договору щодо послуг. І саме аналіз концепту ролі хворого заклав подальший розвиток у сучасній соціології медицини нових підходів поведінкових особливостей ідентичності з урахуванням системи взаємозв'язків і відносин лікаря і пацієнта.

Третій напрям дослідження спрямовано на систему відносин, взаємозумовленостей та взаємозв'язків лікаря і пацієнта різної спрямованості. Відносини лікаря і пацієнта відображено на рис. 3.

Варто звернути увагу на роль пацієнта, яка визначається залежно від тяжкості хвороби та типів взаємин лікаря і пацієнта. Відповідно до досліджень [16] у двох моделях пацієнт відіграє доволі пасивну роль, а у третій пацієнт

насправді перетворюється на «активного споживача», використовує експертну допомогу, є активним учасником у лікувальному процесі та шукає собі лікаря відповідно до вимогливості і задоволеності своєї потреби.

Висновки. Проведені дослідження були спрямовані на вивчення категорій пацієнта, споживача медичних послуг та їх сутності з урахуванням авторських підходів у наданні медичної послуги (чи допомоги). Було встановлено, що визначальними ключовими аспектами системи взаємин і взаємозв'язків лікаря і пацієнта є лікувально-профілактичний процес, умови договору його учасників у наданні медичних послуг (допомоги). І саме такий комплексний підхід дасть змогу зробити обґрунтоване виділення і виокремлення особливостей, розбіжностей та загального у цьому категоріальному апараті, що і стане подальшим етапом дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пасько М.І. Особливості надання медичної допомоги та медичної послуги в умовах формування ринку медичних послуг / М.І. Пасько // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 117–121 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-15-2017/23-vipusk-15-lyutij-2017-r/2742-pasko-m-i-osoblivosti-nadannya-medichnoji-dopomogi-ta-medichnoji-poslugi-v-umovakh-formuvannya-rinku-poslug>
2. Бабаджанов Дж. Понятие пациента в теории и законодательстве / Дж. Бабаджанов // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия гуманитарных наук. – 2014. – № 5 (61). – С. 63–68 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-patsienta-v-teorii-i-zakonodatelstve#ixzz4MhVP6zJd>
3. Інструкція про проведення клінічних випробувань лікарських засобів та експертизи матеріалів клінічних випробувань, затверджена Наказом Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження Інструкції про проведення клінічних випробувань лікарських засобів та експертизи матеріалів клінічних випробувань та Типового положення про комісію з питань етики» від 01.11.200 р. № 281 (зі змінами і доповненнями) // ОВУ. – 2000. – № 47. – Ст. 2050
4. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 4.
5. Стефанчук Р.О. До питання про систему особистих немайнових прав пацієнта // Медичне право України : правовий статус пацієнтів в Україні та його законодавче забезпечення (генезис, розвиток, проблеми і перспективи вдосконалення) : матер. II Всеукраїнської науково-практичної конференції 17–18.04.2008 р. – Львів, 2008. – С. 319–324.
6. Декларація про політику у сфері забезпечення прав пацієнтів у Європі від 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://samlib.ru/s/stonogin_s_w/europe.shtml.
7. Болотіна Н.Б. Пацієнт: поняття, права і обов'язки / Н.Б. Болотіна // Правова держава. – 2004. – Випуск 14. – С. 301–304.
8. Договір щодо платного надання медичних послуг [Текст] : дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Смотров Олег Иванович ; Національний університет внутрішніх справ, МВС України. – Х., 2003. – 177 с.
9. Стеценко С.Г. Медицинское право / С.Г. Стеценко. – СПб. : Юридический центр Пресс, 2004. – 572 с.
10. Зелінський А.М. До питання про поняття «пацієнт» / А.М. Зелінський // Університетські наукові записки. – 2006. – № 2 (18). – С. 139–143.
11. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М. : 2000. – 940 с.
12. Тихомиров А.В. Медицинское право: Практ. пособие / А.В. Тихомиров. – М., 1998. – 418 с.
13. Маслов Е.Н. Право в медицине / Е.Н. Маслов, В.И. Акопов. – М. : Книга-сервис, 2002. – 352 с.
14. Википедия – свободная энциклопедия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Пациент>
15. Темченко О. В. Пацієнт як учасник договору про надання медичних послуг / О.В. Темченко, Н.О. Абрамович // Науковий вісник Ужгородського національного університету: Серія Право. – 2015. – № 32 (Том 2). – С. 88–92.
16. Кутузова Д.М. Пацієнт, споживач чи клієнт? Як називати тих, хто по цей бік лікарні ? / Д.М. Кутузова, Т.Г. Степурко, П.А. Ковтонюк // Наукові записки: Соціологічні науки. – 2015. – Том 174. – С. 86–91.
17. Parsons T. The sick role and the role of the physician reconsidered / T. Parsons // The Milbank Memorial Fund Quarterly. Health and Society. – 1975. – Vol. 53, № 3. – P. 257–278.
18. Parsons T. Social System [Electronic resource] / T. Parsons // Glencoe, Ill: Free Press, 1951. – 556 p. – Mode of access: <https://archive.org/details/socialsystem00pars>. – Title from the screen.

УДК 330.101.54(477)

Проблеми та особливості функціонування домогосподарств в економіці України

Пікулик О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Домогосподарства є важливим суб'єктом ринкової економіки. Вони можуть виступати у сучасній ринковій системі у ролі виробника і покупця, споживача та власника заощаджень, позичальника та кредитора. Свої доходи домогосподарства розподіляють на споживчі видатки та заощадження, які є джерелом інвестицій в національній економіці.

Ключові слова: домогосподарства, споживчі видатки, споживач, заощадження, дохід, ресурси, заробітна плата.

Пикулык О.И. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Домохозяйства являются важным субъектом рыночной экономики. Они могут выступать в современной рыночной системе в качестве производителя и покупателя, потребителя и владельца сбережений, заемщика и кредитора. Свои доходы домохозяйства распределяют на потребительские расходы и сбережения, которые являются источником инвестиций в национальной экономике.

Ключевые слова: домохозяйства, потребительские расходы, потребитель, сбережения, доходы, ресурсы, заработная плата.

Pikulyk O.I. THE PROBLEMS AND PECULIARITIES OF HOUSEHOLDS FUNCTIONING IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Households are important agents of the market economy. They may take the part of a producer and a buyer, a consumer and a saver, a borrower and a creditor in the modern market system. Households distribute their incomes for the consumption expenditures and savings, which are a source of investments in the national economy.

Keywords: households, consumption expenditure, consumer, savings, incomes, resources, wages.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Домогосподарство як одна із первинних економічних одиниць ринкової системи виконує низку важливих функцій. Якщо за командно-адміністративної економічної системи домогосподарства могли представляти тільки людські ресурси, то з переходом до ринкової економіки в Україні було відновлено інститут приватної власності. Це дало можливість домогосподарствам претендувати на частину колишньої загальнодержавної власності. Внаслідок цього сучасні домогосподарства стали повноправними власниками усіх чотирьох видів ресурсів – землі, капіталу, праці та підприємництва – і формують один із основних секторів національної економіки. Від успішного функціонування домогосподарств на ринку та виконання покладених на них функцій залежить забезпечення економічної системи ресурсами. Тому важливо визначити проблеми та труднощі, які виникають у діяльності вітчизняних домогосподарств, знижують потенційні можливості економіки та темпи її зростання. Дослідження цих проблем

допоможуть визначити їх причини та знайти можливі шляхи вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у розвиток теорії поведінки домогосподарств у сфері споживання та заощадження у свій час здійснили відомі вчені Дж. М. Кейнс, І. Фішер, М. Фрідман, Ф. Модільяні. Їх вчення доповнили праці сучасних вітчизняних авторів – А. Ревенка, В. Федоренка, М. Ватаманюк, А. Горбачик, Л. Гордієнко. Вони акцентували свою увагу на дослідженні споживчої поведінки домогосподарств в умовах перехідної економіки, проблемах формування фінансів домогосподарств та фінансовій політиці регулювання їхніх доходів.

Проте ми живемо у час динамічних змін економічної ситуації в Україні, що відображається на поведінці домогосподарств та прийнятті ними економічних рішень. Тому у своєму дослідженні ми намагалися більше уваги приділити особливостям формування та основним напрямкам використання доходів домогосподарств у сучасній вітчизняній економіці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою публікації є аналіз стану сучасних домогосподарств в економіці України та характеристика їх особливостей на базі міжнародних порівнянь. Завданням – визначення основних проблем та обґрунтування можливих напрямів покращення умов функціонування вітчизняних домогосподарств для того, щоб вони могли повноцінно виконувати роль повноправного суб'єкта економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Домогосподарство – це економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, постачає економіку ресурсами та використовує отримані доходи для купівлі товарів та послуг, які задовольняють потреби людини. Основними критеріями визначення домогосподарства є спільне житло; спільний бюджет та ведення господарства; узгоджене ухвалення економічних рішень.

Домогосподарства можна характеризувати за демографічними ознаками (чисельність, склад, місце проживання) та за економічними ознаками (рівень доходів та багатства).

На початок 2017 р. чисельність наявного населення в Україні становила 42 584,5 тис. осіб, а упродовж 2016 р. чисельність населення зменшилася на 176,0 тис. осіб [1]. Варто зазначити, що кількість домогосподарств в Україні та їхній середній розмір останніми роками також постійно зменшувалися. Так, для порівняння, на початок 2000 р. у нас було 17 680 тис. домогосподарств, а їхній середній розмір становив 2,76 чол., а на 2014 рік було 16 945 тис. домогосподарств, включаючи 869 тис. домогосподарств в АР Крим і м. Севастополі [2]. Причому кількість домогосподарств в Україні до 2000 року постійно зростала. Це було пов'язано, на жаль, не зі збільшенням темпів природного приросту населення, а зі скороченням кількості осіб у складі одного домогосподарства у зв'язку з тенденціями до відокремлення молодих сімей та зростання кількості розлучень. Так, якщо у XVII ст. середня сім'я в Україні складалася з 7 осіб, у XVIII ст. – з 6 осіб, у XIX ст. – з 5 осіб, у XX ст. – з 4 осіб, то вже у наш час – лише з 2–3 осіб.

Середній розмір домогосподарства в Україні нині становить 2,5 чол., але цей показник різниться за регіонами. Найбільший розмір домогосподарства у Закарпатській області – 3,47, а найменший – у Кіровоградській – 2,29 чол. Із загальної кількості домогосподарств 22,6% становлять домогосподарства, що складаються з однієї людини, найбільша

частка (30,8%) – із двох, 24,6% – із трьох, 13,9% – із чотирьох і 8,1% – із п'яти і більше людей. Зростає частка домогосподарств без дітей. Якщо у 1991 році вона становила 55%, то у 2014 році – 62,1%. Поступово зменшується кількість дітей у складі домогосподарств. Серед усіх домогосподарств із дітьми на домогосподарства з однією дитиною припадає 76% (у 1991 р. таких було 60%), із двома дітьми – 21% (у 1991 р. – 34%), із трьома і більше дітьми – 2,8% (у 1991 р. – 6%). Причому домогосподарств із трьома і більше дітьми вдвічі більше у сільській місцевості. Із загальної кількості домогосподарств більшість, а саме 69%, проживає у містах і 31% – у сільській місцевості [3].

Домогосподарства є важливим суб'єктом ринкової економіки, власниками ресурсів, виробниками товарів і послуг, споживачами благ та заощадниками доходів. Особливо важливим джерелом інвестицій в економіці є заощадження домогосподарств, які залежать від величини доходів та напрямів їх використання. Мова йде про первинні та вторинні доходи домогосподарств.

Доходи домогосподарств безпосередньо залежать від кількості працюючих осіб у їхньому складі. У 65,2% домогосподарств є працюючі. Якщо взяти тільки домогосподарства з працюючими, то майже у половині з них (49,6%) – по одному працюючому, в 41,4% – по два і в 9,0% – по три і більше. У середньому в цих домогосподарствах по 1,59 працюючих. Використовуючи співвідношення працюючих і непрацюючих, визначається важливий економічний показник – коефіцієнт навантаження на працюючого члена домогосподарства. По Україні він становить 2,45, він нижчий у великих містах (2,12) і майже в півтора рази вищий у сільській місцевості [4].

Важлива роль у процесі аналізу домогосподарств відводиться джерелам формування їхніх доходів. У структурі доходів українських домогосподарств 41% займає заробітна плата, 37,1% – трансферні платежі; прибуток та змішані доходи займають 16,8%, і лише 5,6% припадає на доходи від власності. Це означає, що для більшості вітчизняних домогосподарств основним джерелом доходів є зарплата [5, с. 40].

Базовим державним стандартом у сфері доходів населення України є прожитковий мінімум. На основі прожиткового мінімуму розраховується мінімальна заробітна плата. Незважаючи на те, що мінімальна зарплата є державною соціальною гарантією, її місяч-

ний розмір, нижче якого не може проводитися оплата за виконану некваліфікованим працівником місячну, а також погодинну норму праці, є економічно необґрунтованим і соціально несправедливо заниженим. У нашій країні не лише прожитковий мінімум для працездатної особи, але й навіть величина мінімальної заробітної плати не сприяють простому відтворенню робочої сили та не забезпечують нормального існування працівника.

В Україні на початок 2017 року прожитковий мінімум на особу в розрахунку на місяць встановлений у розмірі 1544 грн. Мінімальна заробітна плата – 3200 грн. на місяць [6]. Мінімальна зарплата встановлена в 20 країнах ЄС, за винятком Данії, Швеції, Фінляндії, Італії, Австрії та Кіпру. Але в тих країнах, у яких не діють національні ставки мінімальної заробітної плати, вони встановлені за допомогою галузевих колективних угод, які спільно покривають значну частку працюючого населення. Сьогодні серед країн Євросоюзу найвищий рівень мінімальної заробітної плати – 1923 євро на місяць – встановлений у Люксембурзі. Ще 6 країн ЄС мають середньомісячну мінімальну зарплату у межах 1,5 тис. євро (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Франція). Водночас рівень мінімальної зарплати у країнах, які нещодавно приєдналися до ЄС, є значно нижчим – від 418 євро на місяць у Польщі до 194 євро у Болгарії. Україна за рівнем мінімальної заробітної плати у разі відстає від найбідніших країн ЄС. Так, на початок 2017 року в еквіваленті євро вона становила 110 євро на місяць [7].

Сьогодні визначено два підходи до використання показника мінімальної заробітної плати. Перший ґрунтується на мінімальних потребах, які треба задовольняти для збереження життя (так званий споживчий кошик життєво важливих товарів і послуг у вартісному вираженні). У цьому разі мінімальна зарплата дорівнює прожитковому мінімуму. Такий підхід в економічно розвинутих країнах вважають за допустиме використовувати лише у військовий час. Другий підхід передбачає, що мінімальні гарантії мають поширюватись не лише на фізичні, а й на соціальні та культурні потреби людини. У такому разі розмір мінімальної зарплати можна зіставити з рівнем середньої зарплати. Так, у Японії вона становить близько 44% середньої зарплати, у США – 50%, в Нідерландах досягає майже 75%. Такий варіант дає змогу встановлювати мінімальну зарплату на рівні, який у 2–2,5 рази перевищує прожитковий мінімум.

Середньомісячна (номінальна) заробітна плата на початку 2017 року в Україні становила 6008 грн. (близько 207 євро) [8]. Залишається значною диференціація рівня оплати праці серед найманих працівників різних видів економічної діяльності та регіонів. Провертає увагу те, що найбільші рівні заробітної плати на протязі останніх років продовжують залишатися у сфері послуг (фінансових, транспортних, посередницьких тощо), а не у сфері матеріального виробництва. Найбільш оплачуваними є працівники авіаційного транспорту та фінансових установ, а серед промислових видів діяльності – зайняті на виробництві продуктів нафтопереробки та в добуванні паливно-енергетичних корисних копалин. Рівень оплати праці у цих видах економічної діяльності перевищив середній по країні більше ніж у 2–3 рази. Значно нижчою залишається заробітна плата працівників переробної промисловості, сільського господарства, рибальства, установ охорони здоров'я та соціальної допомоги.

Погодинна оплата праці в Україні становить 1,2 євро за годину. Загалом по Європі середня погодинна зарплата становить 20 євро і коливається залежно від регіону від 3,8 (у Болгарії) до 40,3 (у Данії) євро за годину. Але Україна відстає навіть від Болгарії, причому відстає у цілих три рази [9].

Вагому частку у структурі доходів вітчизняних домогосподарств займають соціальні допомоги, наприклад пенсії (враховуючи, що на 10 млн. працюючих у нас припадає 12 млн. пенсіонерів). Кожен третій громадянин України – пенсіонер. Середній розмір пенсії за 2016 рік становив 1581 грн., а мінімальний – всього 1074 грн. Максимальну пенсію, яку може призначити держава, скоротили до 10 740 гривень. Проте значним є ступінь нерівності у розподілі пенсій. Значно вища пенсія у «силовиків» у відставці (близько 2800 грн.). Дохід військових на пенсії – близько 2593 грн., дипломати отримують пенсію у розмірі 3222 грн., «чорнобильці» – 3365 грн., а прокурори – близько 7 тис. грн. Найвищі пенсії отримують судді у відставці (таких більше 1400 осіб). Держава виділяє служителям Феміди пенсію у розмірі 16,4 тис. грн. Нардепи живуть на пенсію розміром 15,1 тис. грн. [10].

Більшу частину своїх доходів домогосподарства спрямовують на споживання. Низький рівень доходів домогосподарств та високі ціни на продукти харчування є основними причинами того, що у структурі споживчих витрат

українських домогосподарств більше половини припадає на продовольчі товари, що є дуже високим показником. Для порівняння у розвинутих країнах ринкової економіки цей показник не перевищує 20%. Причому серед витрат вітчизняних домогосподарств на продукти харчування найбільше припадає на товари нижчої споживчої цінності. У середньому на місяць одна особа у складі українського домогосподарства споживає 20 яєць, 19,7 кг молочних продуктів, 9,4 кг овочів, 8,4 кг хлібопродуктів, 4,4 кг м'ясопродуктів, 3 кг фруктів та ягід, 1,2 кг рибопродуктів. Така структура споживання продовольчих товарів є характерною для малозабезпечених домогосподарств, оскільки в міру зростання доходів сімей зростають їх витрати на м'ясо, морепродукти та фрукти [5, с. 47].

На непродовольчі товари українські домогосподарства витрачають 36% доходів, 4% становить грошова допомога родичам і 7% припадає на інші витрати (на утримання особистого підсобного господарства, депозити, акції, будівництво тощо). Серед непродовольчих товарів важливе місце відводиться товарам тривалого користування. Забезпечення товарами тривалого користування українських домогосподарств виглядає таким чином: на кожні 100 домогосподарств припадає 117 холодильників, 99 прасок, 119 телевізорів, 197 мобільних телефонів, 88 пральних машин, 49 мікрохвильових печей, 37 комп'ютерів та 23 автомобілі [5, с. 48].

Найбільш точним показником рівня життя домогосподарств вважаються їхні сукупні витрати. За міжнародним критерієм показником бідності для країн східної Європи, зокрема для України, вважаються сукупні добові витрати (прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць) менше \$4,3 за паритетом купівельної спроможності.

Середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства у 2015 році становили 4781,6 грн. Міське домогосподарство витрачало в середньому за місяць 4924,6 грн., сільське – 4489,1 грн. відповідно [5, с. 41]. За курсом долара фактичні середньодобові витрати домогосподарства в Україні становили \$6,4. Якщо ми поділимо цю цифру на середній розмір домогосподарства, то отримаємо при цьому, що середньодобові витрати на одну особу у складі домогосподарства становили \$2,5. Ці цифри є меншими від офіційно встановленої межі бідності, що свідчить про погіршення рівня життя пересічних українців.

Величина доходів домогосподарств визначає їх можливість заощаджувати. Для підтримання певного життєвого рівня за умови низьких поточних доходів українські домогосподарства часто беруть позики або використовують раніше заощаджені кошти, тобто мають місце від'ємні заощадження. Низький рівень заощаджень спричиняє низький рівень інвестування національної економіки.

Представники нової економічної теорії домогосподарства на чолі з лауреатом Нобелівської премії Г. Беккером наголошують на важливості виробничої функції домогосподарств у сучасних умовах. Реалізація цієї функції пов'язана з використанням важливого економічного ресурсу – підприємництва. Історичні події в Україні у першій половині ХХ ст. спричинили позбавлення справжніх господарів прав власності на землю, худобу, майно та призвели до поступового викорінення підприємницьких здібностей в українських домогосподарств. Адміністративно-командна економічна система була пов'язана здебільшого з виконанням одноманітних, наперед визначених планових завдань і не розвивала в людей схильності до інновацій та креативного мислення. Ініціативні люди, що намагалися реалізувати нестандартні рішення чи використати ефективніші альтернативні підходи у процесі господарювання, часто опинялися поза законом. Усе це сприяло створенню несприятливого середовища для реалізації підприємницьких здібностей домашніми господарствами та розвитку малого і середнього бізнесу. Вважається, що лише одна людина зі ста має природні підприємницькі здібності. Щоб їх реалізувати, потрібні належні умови. В Україні умови для розвитку підприємницької діяльності домогосподарств є несприятливими через недосконалість та мінливість законодавства, бюрократію, корупцію та податковий тиск.

Нестабільність розвитку вітчизняної економічної системи, кризові явища в економіці, військові події в країні часто призводять до припинення діяльності багатьох підприємств і спричиняють низку серйозних проблем, пов'язаних із використанням людського ресурсу українських домогосподарств. Пропозиція ресурсу праці значно перевищує попит на нього в абсолютній більшості регіонів країни. Проявилася тенденція до зниження рівня реальної заробітної плати та зростання масштабів прихованого безробіття. Частина своїх людських ресурсів домогосподарства пропонують у тіньовій еконо-

міці. Унаслідок неможливості знайти роботу в Україні мільйони наших громадян виїжджають на заробітки за кордон. Це часто призводить до руйнації соціальних основ домогосподарств (розпаду сімей, неналежного матеріального забезпечення, недостатньої уваги дітям тощо).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, стан сучасного українського домогосподарства варто охарактеризувати як кризовий, бо воно втрачає можливості повноцінно виконувати функції споживача, виробника та інвестора у вітчизняній економічній системі. Це спричиняє проблеми у фізичному та моральному здоров'ї, відтворенні населення та формуванні соціальної психології.

Основою розвитку вітчизняної економіки та її метою має бути могутній і розвинений сектор домогосподарств, який у країнах ринкової економіки є активним учасником усіх економічних процесів. Для цього необхідна державна допомога у створенні ефективних програм підтримки домогосподарств. Державна політика повинна бути націлена на зростання доходів домогосподарств, стимулювання зростання народжуваності, підвищення рівня зайнятості, заохочення приватної ініціативи до підприємницької діяльності, надання дотацій домогосподарствам-виробникам на розвиток їхньої діяльності, запровадження пільгового оподаткування та вигідних умов кредитування домогосподарств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Як скоротилося населення України протягом року [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://tsn.ua/ukrayina/yak-skorotilosya-naselennya-ukrayini-protyagom-roku-infografika-597722.html>
2. Доповідь «Про соціально-економічне становище України», січень 2017 року. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm
3. У двох третинах домогосподарств України є працюючі, в половині з них – працює одна людина [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://dt.ua/UKRAINE/v-dvoh-tretinah-domogospodarstv-ukrayini-ye-pracyuyuchi-v-polovini-z-nih-pracyuye-odna-lyudina-179880_.html
4. Ревенко А. Як ми живемо [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yak-mi-zhivemo-_.html
5. Україна у цифрах у 2015 році. Державна служба статистики України. Статистичний збірник. За редакцією І. М. Жук – Київ, 2016.
6. Прожитковий мінімум в Україні [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/wage/>
7. Мінімальна заробітна плата: Україна та ЄС [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/minimalna-zarobitna-plata-ukrayina-ta-yes>
8. Середня зарплата по Україні [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/average/>
9. Погодинна оплата праці в Україні нижча у три рази, ніж у Болгарії [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://7dniv.info/life/56217-pogodinna-oplata-praci-v-ukrajini-nizhcha-u-tri-razi-nizh-u-bolgariji.html>
10. Пенсія в Україні: хто отримує більше всіх і коли чекати підвищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.media/politics/256926/>

УДК 339.52

Імпортна складова проміжного та кінцевого споживання

Пугачевська К.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проведено аналіз детермінант зростання імпорту товарів для проміжного споживання у контексті процесів глобального аутсорсингу та транснаціоналізації. Досліджено механізм розрахунку імпортової компоненти в експорті як кількісного індикатора вертикальної спеціалізації країн світу. Досліджено підходи до трактування категорії «кінцеве споживання», а також надано алгоритм розрахунку частки імпорту у кінцевому споживанні.

Ключові слова: імпорт, проміжне споживання, кінцеве споживання, вертикальна спеціалізація, імпортна компонента в експорті, транснаціоналізація, глобальний ланцюг створення вартості.

Пугачевская Е.С. ИМПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО И КОНЕЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

В статье проведен анализ детерминант роста импорта товаров для промежуточного потребления в контексте процессов глобального аутсорсинга и транснационализации. Исследован механизм расчета импортной компоненты в экспорте как количественного индикатора вертикальной специализации стран мира. Исследованы подходы к трактовке категории «конечное потребление», а также предоставлен алгоритм расчета доли импорта в конечном потреблении.

Ключевые слова: импорт, промежуточное потребление, конечное потребление, вертикальная специализация, импортная компонента в экспорте, транснационализация, глобальная цепь создания стоимости.

Pugachevska K.S. IMPORT COMPONENT OF INTERMEDIATE AND FINAL CONSUMPTION

The determinants of import growth of goods for intermediate consumption in the context of outsourcing and transnationalisation processes are researched in the article. The mechanism of calculating the import component in export as a quantitative indicator of vertical specialization of the country is represented. Approaches to the treatment of the category "final consumption" have been explored, as well as an algorithm for calculating the share of imports in final consumption.

Keywords: import, intermediate consumption, final consumption, vertical specialization, import content of exports, transnationalization, global value chain.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Теорія та світова практика свідчать про суперечливість поглядів щодо наслідків імпортоспоживання для національної економіки. З одного боку, воно сприяє задоволенню потреб країни у товарах, які не виробляються у країні або виробляються у недостатніх обсягах, забезпечуючи цим самим активне насичення внутрішнього ринку й економію суспільної праці, зростання зайнятості у торгівлі і суміжних сферах, підвищення стандартів виробничого й особистого споживання за рахунок придбання товарів і технологій, зростання надходжень до державного бюджету. Водночас на певному етапі розвитку економіки за умов низької конкурентоспроможності вітчизняного виробництва імпортоспоживання зумовлює нераціональне збільшення частки іноземної продукції у внутрішньому споживанні, що супроводжується зменшенням зайнятості у сфері матеріального виробництва, погіршенням фінансового стану міс-

цевих підприємств і навіть їх банкрутством. Неоднозначність результатів і виявлення двосторонніх зв'язків між імпортом та економічним зростанням вимагають від теорії та емпіричних досліджень врахування ряду детермінант впливу на ефект імпорту. Водночас потребують дослідження напрями використання імпорту в економіці країни, які представлені проміжним й кінцевим споживанням та валовим нагромадженням. Підвищення рівня інтернаціоналізації національних економік, фрагментація виробничих процесів та формування глобальних ланцюгів створення вартості привели до необхідності оцінювання масштабів руху імпорту в межах вертикальних інтегрованих структур, а також дослідження інструментів його регулювання на національному та наднаціональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зростання імпортозалежності і зменшення економічної безпеки в умовах зростаючої імпортової інтервенції все частіше

стає предметом дискусій у науковому середовищі багатьох країн. Різні думки викликала залежність реального сектору економіки та споживчого ринку кожної країни від імпорتنних поставок, а розбіжності стосуються здебільшого рівня цієї залежності. Дослідженню проблематики оцінки передумов наслідків торгівлі товарами для проміжного споживання присвячено праці Дж. Андерсона, Л. Голдберга, Дж. Кампа, П. Кругмана, Р. Феєнстра, Т. Фредріксона, Дж. Хенсона, Д. Хуммельса та інших вчених. Детермінанти кінцевого споживання в розрізі інституційних секторів економіки відображено у роботах А. Майєра, Б. Менга, Ф. Родрігеса та інших науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічного інструментарію оцінки імпортової складової проміжного і кінцевого споживання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до методології СНР проміжне споживання відображає вартість товарів і послуг, використаних у процесі виробництва (за винятком споживання основного капіталу). Зростання імпорту товарів для проміжного споживання зумовлене процесами фрагментації виробництва, формування міжнародних виробничих мереж та аутсорсингу [1; 2; 3].

Активне формування глобальних ланцюгів створення доданої вартості є важливою детермінантою економічних та структурних змін в національних економіках. Фрагментація виробництва викликає попит на товари для проміжного споживання і залучає широке коло інституціональних одиниць (установ, фірм, працівників, країн) у більш складний і динамічний поділ праці [4, с. 83]. У результаті цього в країнах, які глибоко інтегровані й економічно взаємозалежні з іншими країнами, може докорінно змінитись структура промисловості, зайнятості та інновацій.

Перші дослідження тенденцій торгівлі товарами для проміжного споживання здійснено у 1960-х рр., коли в американській економічній і юридичній літературі ця торгівля розглядалась переважно з точки зору виробничих зв'язків між материнськими компаніями та їх зарубіжними філіалами, тобто як внутрішньофірмовий феномен. У Західній Європі, де виробниче співробітництво набуло значно більшого розвитку у вигляді взаємодії різних фірм, увага дослідників концентрувалась на національному і міжнародному міжфірмовому кооперуванні.

Однак тривалий час емпіричні дослідження цього феномена були обмежені відсутністю необхідної міжнародної статистики, яка б дала змогу виокремити із загального обсягу експорту та імпорту частку товарів для проміжного споживання [5, с. 18]. В деяких країнах це дає змогу зробити статистика національних рахунків (СНР), але часто її структура по країнах суттєво різниться, що ускладнює можливості порівняння обсягів міжнародних товаропотоків продукції для проміжного споживання. У статистиці зовнішньої торгівлі є обмеження, оскільки введена в 1950-х рр. міжнародна торговельна класифікація (SITC) ще зовсім не виділяла частини і компоненти в окремі товарні групи навіть на 5-му рівні товарної номенклатури. Після її перегляду у 1960 р. вона ідентифікувала всього лише 800 продуктів, з яких 10 становили «частини», що підлягають подальшій збірці. Переглянута в 1975 р. класифікація (SITC Rev.2) значно розширила список виробів, ідентифікованих як частини і компоненти, особливо у розділі «машини і транспортні засоби», а версія SITC Rev.3 (1985 р.) ще більше розширила перелік частин і компонентів.

Нещодавні дослідження [6; 7; 8] переконливо доводять, що глобальні виробничі мережі стали головною рушійною силою структурних змін у багатьох сучасних економіках. Емпіричні дослідження свідчать про те, що доступ до іноземних конкурентоспроможних за цінами проміжних товарів має вирішальне значення для досягнення більш високої продуктивності праці як у промислово розвинених країнах, так і у країнах, що розвиваються (зокрема, в Індії та Китаї) [9].

Для країн, що розвиваються, торгівля, інвестиції та потоки знань, що лежать в основі глобальних виробничих мереж, можуть надати механізми для швидкого навчання, інновацій та модернізації промисловості [10; 11]. Глобальні виробничі мережі забезпечують більш широкий доступ до інформації, відкривають нові ринки, а також створюють можливості для здобуття швидких технологічних знань та набуття необхідних навичок.

Відповідно до статистичного аналізу динамічний розвиток протягом останніх десятиліть міжнародної торгівлі, транснаціоналізація економік, інтернаціоналізація і фрагментація виробництва, а також формування нових виробничих мереж спричинили суттєве зростання частки товарів для проміжного споживання у сукупних обсягах міжнародних товаропотоків, наслідком якого стала транс-

формація традиційної моделі торгівлі, за якої індустріальні країни імпортували сировину, а експортували переважно готові вироби. Зокрема, частка торгівлі товарами для проміжного споживання з 2002 р. зросла з 38% до 54% [9].

Лауреат Нобелівської премії Пол Кругман щодо трансформації структури міжнародної торгівлі зазначав, що на початку ХХ ст. той чи інший товар міг експортуватись лише один раз, однак нині його можна вивезти безліч разів: товар, вироблений в одній країні, може бути сформований з компонентів, виготовлених в інших країнах, а вони можуть бути зроблені із субкомпонентів, виготовлених в третій країні. В результаті залучена в глобальне виробництво кінцевого продукту торгівля може включати в себе декілька вартостей, доданих на усіх стадіях виробництва [12, с. 231].

З середини 1990-х рр. у результаті перенесення виробництва закордон почали збільшуватися темпи зростання імпорту із країн, що розвиваються. Збільшення випадків такого перебазування виробництв пов'язане не лише з лібералізацією торгівлі й активізацією країнами, що розвиваються, діяльності із залучення прямих іноземних інвестицій, але й зі змінами корпоративних стратегій все більшої кількості підприємств розвинених країн. У результаті підприємства почали по-іншому реагувати на конкурентний тиск в умовах високого безробіття. Замість того, щоб взяти на озброєння довгостроковий підхід і удосконалити свої виробничі технології та асортимент продукції за рахунок інвестицій у продуктивність праці та інновації, вони почали переносити виробництва у країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою з невисоким рівнем оплати праці.

Відповідно до аутсорсингової гіпотези Р. Феєнстра та Дж. Хенсона зростання імпорту товарів для проміжного споживання зумовлено формуванням стратегій великих корпорацій щодо розміщення виробництва на території інших країн з порівняльними перевагами у виробництві специфічних категорій товарів. Компанії з індустріально розвинених країн переносять трудомісткі етапи їх виробничих процесів у країни з надлишком робочої сили, а отже, низькою заробітною платою. Широке використання імпортованих ресурсів, відповідно до аутсорсингової гіпотези, пов'язано зі зростаючим зовнішнім прямим іноземним інвестуванням компаній у розвинених країнах [13].

Натомість представники гіпотези транснаціоналізації стверджують, що інтенсивна торгівля між філіалами ТНК у іноземних країнах і компаніях у країні походження (зокрема, материнській компанії) приводить до збільшення потреб у імпорті товарів для проміжного споживання, що забезпечується зростанням обсягів внутрішніх прямих іноземних інвестицій [5, с. 48].

Прихильники гіпотези глобального аутсорсингу доводять, що ні зовнішні, ні внутрішні прямі іноземні інвестиції кардинально не впливають на обсяги імпорту ресурсів для подальшого виробництва товарів. На їхню думку, компанії купують продукцію там, де їм пропонують кращі умови, а все більш широке використання імпортованих товарів виробничого призначення зумовлено зростанням схильності до імпорту товарів для проміжного споживання, породженого глобалізацією та лібералізацією зовнішньоторговельного режиму країн світу, що суттєво спрощує переміщення товарів [14].

У законодавстві СОТ немає спеціальної угоди, яка б регулювала торгівлю товарами для проміжного споживання, тому на неї розповсюджуються загальні правила і норми СОТ. Принципи недискримінації, свободи транзиту та інші норми спрямовані на забезпечення відкритості та передбачуваності торговельної системи, що дає змогу забезпечити торгівлю ресурсами на взаємовигідній основі. Правила СОТ передбачають також окремі винятки, пов'язані зі збереженням природних ресурсів (сировини як компоненти товарів для проміжного споживання) і призначені для захисту життя та здоров'я людей і тварин. СОТ є невід'ємною складовою системи широкого міжнародного співробітництва, тому ряд питань, пов'язаних з торгівлею товарами для проміжного споживання (право власності на природні ресурси, інвестиційна політика, охорона навколишнього середовища), регулюються поза межами цієї організації.

Впродовж останніх років науковці з різних країн здійснювали спроби оцінити масштаби і перспективи розвитку торгівлі товарами для проміжного споживання. Зокрема, іспанський економіст Дж. Кампа та віце-президент департаменту фінансового посередництва Федерального резервного банку Нью-Йорка Л. Голдберг, опрацювавши статистичні дані щодо зовнішніх зв'язків США, Канади, Великої Британії та Японії, визначили частку імпортованих ресурсів у загальній кількості ресурсів, що були використані у процесі виробництва в

ключових галузях промисловості. Результати засвідчили зростання залежності від імпортованих ресурсів практично в усіх галузях промисловості Канади, Великої Британії та США. Натомість практично усі галузі промисловості Японії не покладаються виключно на імпорт товарів для проміжного споживання для виробництва продукції, а частка таких товарів у загальному імпорті Японії впродовж останніх 25 років навіть зменшилась [15].

Відносна величина імпорту є умовно стабільною і визначається природними особливостями країни та її технологічним укладом. Якщо проаналізувати частки імпорту у загальному обсязі ресурсів (валовий випуск та імпорт), якими оперує економіка, у таких країнах, як Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція та Україна, протягом 2000–2005 рр., то спостерігаємо лише незначну зміну динаміки як у бік падіння, так і у бік зростання [8].

Крім того, результати дослідження дали змогу виявити закономірність, що частка імпорту у чистих ресурсах є меншою для великих самодостатніх економік (США, Німеччина, Канада).

Вчений Стенфордського університету США Д. Гумельс та його колеги використали показник «імпортна компонента в експорті» для обґрунтування тенденцій зростання імпорту товарів для проміжного споживання у виробництві експортної продукції. Аналізуючи дані по окремих країнах ОЕСР, вони констатували наявність сталого статистичного зв'язку між зростанням частки вертикальної спеціалізації у зовнішній торгівлі та зростанням частки зовнішньої торгівлі у ВВП. На їхню думку, сучасні підприємства оперують виробничими підрозділами, філіалами щонайменше у декількох країнах, що дає їм змогу використовувати переваги просторової алокації, а їх об'єднання пов'язані з міжнародною торгівлею. У своїй праці автори стверджують, що активізація використання імпортованих ресурсів – це своєрідна ланка між зростанням обсягів міжнародної торгівлі і міжнародним виробництвом. При цьому виявлена закономірність, за якою більші за розміром країни ілюструють менший рівень вертикальної спеціалізації, ніж менші країни [16].

На нашу думку, зростання обсягів торгівлі товарами для проміжного споживання зумовлено поглибленням міжнародного поділу праці, інтернаціоналізацією та фрагментацією виробництва, формуванням глобальних виробничих ланцюгів як нового етапу розви-

тку світової економіки, наслідком яких є зростаюча економічна відкритість національних економік, зокрема торговельно-політична та виробнича.

Наявність широкого різноманіття національних джерел надходжень товарів для проміжного споживання у високорозвинених країнах відображає їх меншу імпортозалежність від постачань сировини, частин та компонентів для виробництва експортно-орієнтованої продукції. Водночас країни зі значними природними ресурсами (Австралія, Норвегія, Південна Африка та Росія) також мають більш низьку частку імпортованих компонентів в експорті. Розрахунки також засвідчили, що галузі, частка вертикальної спеціалізації яких була найвищою (хімічна промисловість, машинобудування), здійснили найбільший внесок у зростання показника зовнішньої торгівлі до ВВП. Зростання торгівлі в межах вертикальної спеціалізації, за їх підрахунками, зумовило близько 25% загального зростання зовнішньої торгівлі в 10 країнах ОЕСР.

Виходячи з логіки побудови таблиць «витрати – випуск», імпортовану компоненту в експорті можна представити у такому вигляді [8]:

$$S_{ImEx} = \frac{uA_m (I - A_d)^{-1} Ex}{uEx}, \quad (1)$$

де S_{ImEx} – частка імпорту в експорті;
 A_m і A_d – матричні коефіцієнти виробництва імпортованих та вітчизняних товарів і послуг;
 Ex – вектор експорту;
 u (1 до n) – вектор з усіма елементами, рівними одиниці.

Впродовж 1995–2012 рр. частка імпортованих компонентів в експорті зросла в більшості країн-членів ОЕСР та в країнах БРІІКС (Бразилія, Росія, Індія, Індонезія, Китай, Південна Африка), власне, завдяки стрімкому проникненню імпортованих товарів проміжного споживання на їх національні ринки. Однак факторний аналіз, проведений економістами Н. Яmano, К. Вебом та Б. Менгом, припускає, що зміни у складі експортованих товарів також привели до змін у частках імпортованої складової, зокрема до зміщень в експорті від трудомістких і внутрішніх ресурсомістких секторів до секторів машинобудування, пов'язаних із подальшим збиранням (монтажем) [17].

Деякі інші аспекти торгівлі товарами для проміжного споживання були обґрунтовані економістами Т. Андерсоном та Т. Фредіксоном, які проаналізували дані шведських ТНК протягом 1974–1990 рр. та виявили, що внутрішньофірмова торгівля шведських компа-

ній значно зростала в середині 1970-х рр., зокрема динамічно збільшувалась торгівля товарами для проміжного споживання. Їх частка у загальному обсязі внутрішньфірмової торгівлі (торгівля готовою продукцією, проміжними товарами і капітальними товарами) зросла з 30% у 1970 р. до 70% у 1990 р., а загальний обсяг внутрішньфірмової торгівлі збільшився майже втричі протягом 20 років, а саме з 850 млн. шведських крон у 1970 р. до 3 050 млн. шведських крон у поточних цінах у 1990 р. Автори вважають доцільним розподіл внутрішньфірмової торгівлі на торгівлю проміжними товарами і готовою продукцією з огляду на різні причини імпорту цих різновидів продукції. Вони пов'язали торгівлю проміжними товарами до вертикальної інтеграції, а торгівлю готовою продукцією – до горизонтальної інтеграції. Моделі Тобіна, представлені в статті, підтверджують їх відмінності для обох груп продуктів. Отже, регресія обсягів торгівлі проміжними товарами всередині фірм відкидає традиційні моделі співвідношення факторів виробництва через специфічний взаємозв'язок між цінами факторів виробництва і внутрішньфірмовою торгівлею товарами для проміжного споживання [1].

Відомо, що участь у створенні доданої вартості різних галузей реального сектору економіки неоднакова. Її абсолютна величина і частка у ціні продаж зростає у міру переходу від добувних до обробних галузей, що виготовляють кінцеві товари і послуги, і зумовлено використанням більш кваліфікованої і високооплачуваної праці впродовж такого переходу, завдяки чому створюється приріст корисності, вартості та ціни товару. За сучасних умов кінцевими галузями реального сектору економіки, які створюють найбільш високу масу і частку доданої вартості, є наукоємні виробництва. В умовах глобалізації країни-імпортери продукції з високою доданою вартістю економічно програють, створюючи робочі місця для працівників з інших країн і, таким чином, втрачаючи додану вартість.

Додана вартість, що створюється у галузях матеріального виробництва, є єдиним матеріальним джерелом економічного і соціального прогресу. Вона створюється у результаті виробництва нової корисності, нової споживчої вартості і нової вартості, що містить неоплачену частину праці робітників сфери матеріального виробництва.

Сучасний етап розвитку світової економіки, як виявилось під час фінансово-економічної кризи, характеризується очевидним переви-

робництвом фіктивного капіталу, відірваного від виробничого базису, а також домінуванням фінансового капіталу над промисловим. Водночас саме у реальному секторі економіки формуються передумови нової інноваційної структури виробничого капіталу, а також саме суб'єкти реального сектору можуть бути кінцевими адресатами соціально-економічної політики держав. Від того, наскільки раціонально організований реальний сектор економіки, наскільки ефективно функціонують його суб'єкти і наскільки адекватно вони реагують на регулюючі сигнали держави, значною мірою залежить можливість загального соціально-економічного розвитку.

А кінцеве споживання є основним елементом сукупного попиту і важливою компонентою макроекономічних відтворювальних процесів, а також значною мірою обумовлює макроструктурну збалансованість і потенціал зростання національної економіки в коротко- і довгостроковій перспективі. Водночас ступінь впливу кінцевого споживання на темпи економічного зростання визначається його імпортною компонентою.

Нині у сфері економічної теорії підвищена увага приділяється проблематиці формування кінцевого споживання, яке розглядається не як пасивний елемент ринкових відносин, а як компонента, що активно формується у результаті цілеспрямованої діяльності держави та інших господарюючих суб'єктів.

Проблематика споживання вперше була розглянута у наукових працях представників класичної школи політичної економії, зокрема її засновником А. Смітом було розподілено весь дохід, який отримує особа, на дві частини: одна частина спрямована на безпосереднє споживання і не приносить доходу чи прибутку, а інша частина спрямована на отримання доходу і є капіталом. Слід відзначити, що А. Сміт ще не оперував поняттям «кінцеве споживання», хоча запропонована ним конкретизація «безпосереднього споживання» цілком може бути, на наш погляд, ототожнена з ним, оскільки складається, по-перше, з частини запасу, який першочергово був відкладений для цих цілей; по-друге, із його доходу незалежно від джерела отримання і ступеня надходження; по-третє, з тих предметів, які були куплені на ту чи іншу частину запасів у попередні роки і які не були повністю спожиті.

Розглядаючи визначення А. Сміта з погляду принципів і основних положень системи національного рахівництва, слід відзначити, що він помилявся лише у частині віднесення до

споживання товарів, накопичених домашніми господарствами протягом минулих періодів. Натомість, відповідно до СНР, затверджених МВФ у 2008 р., витрати на кінцеве споживання формуються з урахуванням товарів і послуг, що придбані протягом звітного періоду (фактично року).

У теорії регулювання Дж.М. Кейнса попит розподіляється на кінцевий і проміжний. Кінцевий попит складається з витрат на споживання, інвестицій в основний і оборотний капітал та експорт; натомість до проміжного попиту належить попит на сировину, матеріали, паливо, енергію та інші товари (послуги) виробничого призначення, що відноситься до оборотного капіталу. Розуміння кінцевого попиту пояснює ставлення Дж.М. Кейнса до поняття суспільного продукту, який, як і А. Сміт, ототожнює цей продукт з національним доходом. Проміжне споживання, за Дж.М. Кейнсом, в суспільний продукт не входить, воно є компонентом вартості товарного продукту окремих підприємств.

У результаті вступу розвиненими країнами у фазу, що в економічній термінології відома як «суспільство масового споживання», в середині ХХ ст. спостерігалась активізація досліджень проблематики споживання. Як наслідок, в економічній науці були домінуючими альтернативні теорії споживчого попиту, що охоплюють різні функції споживання, зокрема теорія відносного доходу (Дж. Дюзенберрі), теорія життєвого циклу (А. Андо, Ф. Модільяні, Р. Брумберг) і теорія перманентного доходу (М. Фрідман).

Аналіз підходів до трактування категорії «кінцеве споживання» вищенаведеними економістами дав змогу дійти висновку про вплив часового періоду дослідження на розуміння сутності споживання, його складових та основних характеристик. Цілком очевидно, що зміни у світі відбувались і до кінця ХХ ст., але найчастіше вони протікали повільно і невпевнено. В минулому столітті відбувся переворот усієї світобудови, що змінив підхід до вивчення економічних явищ і, як наслідок, радикально змінив погляди на сутність споживання, зокрема, за рахунок зміщення акцентів у бік споживання нематеріальних благ. Неоднозначність поглядів щодо трактування сутності «кінцеве споживання», що зумовлено змінами, які відбуваються у світовій економіці, вимагає від теорії та практики інтегрованого підходу. На наш погляд, кінцеве споживання є важливою стадією виробничого процесу, на якій відбувається задоволення потреб насе-

лення, що здійснюється шляхом придбання благ і послуг, які не лише купуються за гроші, але й виготовляються у домашньому господарстві, а також забезпечують гідний рівень життя і перманентний прогрес знань на конкретному відрізку історії розвитку суспільства.

Таким чином, кінцеве споживання як економічна категорія є, з одного боку, системою економічних відносин між суб'єктами економіки щодо обміну, розподілу і використання споживчих товарів і послуг, а з іншого боку, процесом безпосереднього кінцевого споживання населенням споживчих вартостей з метою задоволення комплексу його економічних (індивідуальних і колективних) потреб.

Здатність здійснювати кінцеве споживання з усіх інституційних секторів притаманно лише сектору домашніх господарств та некомерційних організацій, які їх обслуговують.

Фахівці ОЕСР розраховують показник частки імпорту у кінцевому споживанні домогосподарств за такою формулою [8]:

$$S_{ImFC} = \frac{u(CP_m) + uA_m(I-A_d)^{-1}CP_d}{u(CP_d + CP_m)}, \quad (2)$$

де S_{ImFC} – частка імпорту у кінцевому споживанні;

CP_d і CP_m – вектор споживання домашніми господарствами вітчизняних товарів і послуг та імпортих;

A_m і A_d – матричні коефіцієнти виробництва імпортих та вітчизняних товарів і послуг;

u (1 до n) – вектор з усіма елементами, рівними одиниці.

У вітчизняній економічній літературі переважно досліджені фактори, які спонукають до імпорту без деталізації напрямів його подальшого використання. З урахуванням вищенаведених досліджень можна запропонувати класифікацію факторів впливу на імпорту товарів проміжного та кінцевого споживання за такими критеріальними ознаками (табл. 1), як ступінь заохочення до імпортової діяльності; охоплене середовище впливу; ступінь контролюваності; ефект, що спричинює вплив фактору; часовий лаг дії.

Зважаючи на оцінки експертів, економічним порогом, за яким слідує стагнація, коли імпорту не доповнює, а придушує внутрішнє виробництво, слід вважати 20-відсоткову частку імпорту. Однак, на наш погляд, цей поріг є досить відносним з огляду на особливості та суттєві відмінності різних видів економічної діяльності, тому стосується переважно імпорту, конкуруючого з вітчизняним виробництвом.

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на імпорт товарів кінцевого та проміжного споживання

| № п/п | Критеріальні ознаки | Типи факторів | Імпорт товарів | |
|-------|--|---|---|---|
| | | | кінцевого споживання | проміжного споживання |
| 1 | За ступенем заохочення до імпорту діяльності | Фактори, які спонукають до імпорту | <ul style="list-style-type: none"> – зростання попиту на імпортовані товари на внутрішньому ринку; – неможливість виробництва чи виготовлення даної продукції через географічні, кліматичні та інші особливості ринку; – участь країн в інтеграційних об'єднаннях, зонах вільної торгівлі та митних союзах; – висока рентабельність продукції на національному ринку. | <ul style="list-style-type: none"> – відсутність необхідних комплектуючих чи сировини або кінцевої продукції на внутрішньому ринку; – участь підприємства у вертикальних інтегрованих структурах; – висока експорторієнтованість промислового виробництва. |
| | | Фактори, що гальмують процес розширення імпорту | <ul style="list-style-type: none"> – зростання ціни на товар на зовнішньому ринку та зростання курсу національної валюти по відношенню до іноземної; – програми держзамовлення; – нестабільність законодавчої бази у сфері зовнішньоекономічних операцій; – високі ставки мита та наявність нетарифних бар'єрів. | <ul style="list-style-type: none"> – недостатній рівень розвитку промисловості. |
| | | Екзогенні фактори | <ul style="list-style-type: none"> – економічна та політична ситуація в країнах-контрагентах; – нормативно-правова діяльність наднаціональних органів регулювання зовнішньої торгівлі. | <ul style="list-style-type: none"> – залучення ТНК у міжнародну торгівлю. |
| | | Ендогенні фактори | <ul style="list-style-type: none"> – ціни на вітчизняні товари та товари-замінники; – ємність вітчизняного ринку. | <ul style="list-style-type: none"> – еластичність заміщення імпорту товарів для проміжного споживання; – структура промислового виробництва; – інвестиційна привабливість та потенціал розвитку галузей промисловості. |
| 2 | За охопленням середовищем впливу | | <ul style="list-style-type: none"> – національне законодавство у сфері зовнішньої торгівлі; – економічна і політична ситуація в країні-імпортері; – рівень доходів та життя населення; – рівень розвитку галузей, орієнтованих на кінцевого споживача – споживачі очікування населення. | |

Закінчення таблиці 1

| | | | |
|---|--|--|---|
| 3 | За ступенем контролюваності фактори | Контрольовані фактори | <ul style="list-style-type: none"> – рівень митного оподаткування імпорту готової продукції; – реальний ефективний обмінний курс; – ліцензування і квотування окремих видів товарів; – індикативні ціни. |
| | | Неконтрольовані фактори | <ul style="list-style-type: none"> – нормативно-правова база країн-контрагентів; – фінансові, економічні та інші кризи; – форс-мажорні обставини. |
| 4 | За ефектом, що спричинює вплив фактору | Конструктивні фактори | <ul style="list-style-type: none"> – волатильність світових цін на готову продукцію. – цінова політика постачальників сировини, комплектуючих та обладнання. |
| | | Деструктивні фактори | <ul style="list-style-type: none"> – спрощення процедури проходження митного оформлення. – зниження імпортного мита на товари проміжного споживання. – подорожчання готової продукції на зовнішньому ринку; – нестабільність цін на імпортовані товари. |
| 5 | За часовим лагом дії | Фактори, що здійснюють свій вплив на періодичній (тимчасовій) основі | <ul style="list-style-type: none"> – зниження внутрішнього попиту; – зниження купівельної спроможності реальних та потенційних покупців товару; – високий рівень корупції та наявність тіньової економіки; – високий рівень бюрократизму. |
| | | Фактори постійної дії | <ul style="list-style-type: none"> – тимчасові заборони та квоти на ввезення певних товарів; – девальвація національної грошової одиниці. |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> – сезонність в імпорті окремих видів продукції. – згортання промислового виробництва. |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> – усталені зовнішньоекономічні зв'язки між країнами. – національні уподобання населення у виборі продуктів споживання. |

Джерело: розроблено автором

На сучасному етапі розвитку економіки лідерами світового господарства стають країни, які зуміли випередити інших у створенні переділів нових виробничо-технологічних систем, що базуються на передових технологіях, і отримати завдяки цьому довгострокові конкурентні переваги принципово нового типу. Сформувавши такі переділи, як свідчить досвід цих країн, можна лише за безпосередньої участі і регулюючого впливу держави. Державна підтримка перспективних напрямів економічної діяльності слугує імпульсом не лише для цих видів діяльності, але й для суміжних з ними галузей, розширення сукупного попиту і підвищення рівня господарської активності загалом.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для ефективного регулювання імпорту необхідно чітко розмежовувати цілі і призначення товару, що імпортується, з метою вибору оптимальних заходів та відповідних інструментів. Якщо раніше у теоретичних і

емпіричних дослідженнях торгівля розглядалась з позиції продажу переважно продукції кінцевого споживання, то з поглибленням міжнародного поділу праці та в результаті розподілення виробничого процесу на окремі етапи торгівля товарами для проміжного споживання динамічно зростає та у подальшому стає основою формування експортного потенціалу країни. Водночас кількісні виміри імпорту за проміжним та кінцевим споживанням та частка імпорту в експорті є лише додатковими індикаторами під час вибору напрямів удосконалення доступу товарів на внутрішній ринок, які повинні бути враховані під час застосування тих чи інших методів оцінки ефективності регулювання імпорту товарів. Водночас ця проблематика тісно взаємопов'язана з пошуком можливостей підвищення рівня вертикальної спеціалізації в окремих видах економічної діяльності в Україні та вимагає подальших розвідок у цій сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Andersson T. Distinction Between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade / T. Andersson, T. Fredriksson // *International Journal of Industrial Organization*. – 2000. – № 18. – P. 773–792.
2. *International Production Networks In Asia: Rivalry or Riches* / [M. Borrus, D. Ernst, S. Haggard]. – London : Routledge, 2000. – 288 p.
3. Daily M. The WTO and Direct Taxation / M. Daily // *WTO Discussion*. – 2005. – Paper № 9. – June. – P. 11–14.
4. Rodrigues F. Trade policy and Economic growth: a skeptic guide to the cross-national evidence / F. Rodrigues, D. Rodrik // *NBER working paper*. – 1999. – № 7081. – P. 82–103.
5. Шишков Ю.В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
6. Value Chains, Networks, and Clusters: Reframing the Global Automotive Industry / [T.J. Sturgeon, V. Biesebroeck, G. Gereffi] // *Journal of Economic Geography*. – 2008. – № 8(3). – P. 297–321.
7. Sturgeon T. Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy / T. Sturgeon, O. Memedovic // *United Nations Industrial Organization*. – 2010. – Working Paper № 05. – P. 58–69.
8. OECD Stat. Import content of exports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm>.
9. Trade in Intermediate Goods and Services / [S. Miroudot, R. Lanz, A. Ragoussis] // *OECD Trade Policy* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/47/14/44437205.pdf>.
10. Humphrey J. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? / J. Humphrey, H. Schmitz // *Regional Studies*. – 2002. – № 36 (9). – P. 17–27.
11. Lall S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–1998 / S. Lall // *Oxford Development Studies*. – 2000. – № 28 (3). – P. 337–369.
12. Krugman P. Growing World Trade: Causes and Consequences / P. Krugman // *Brooking Papers on Economic Activity*. – 1995. – Vol. 1. – P. 198–334.
13. Feenstra R.C. Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // *NBER Working Papers*. – 1995. – № 5121. – P. 25–32.
14. Maurer A. Globalization and trade flows: what you see is not what you get! / A. Maurer, C. Degain // *WTO. Staff Working paper*. – 2010. – № 12. – P. 54–64.
15. Campa J. Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries / J. Campa, L. Goldberg. // *NBER Working Paper*. – 1997. – № 5919. – P. 45–67.
16. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade / [D.L. Hummels, D. Rapoport, K.-M. Yi] // *Economic Policy Review*. – 1998. – № 4 (2). – P. 79–99.
17. Vertical Specialization Indicator Based on Supply-Driven Input-Output Model / [B. Meng, N. Yamano, C. Webb] // *Ide Discussion Paper*. – 2010. – № 270. – P. 121–132.

Регіональні аспекти зайнятості населення в аграрній сфері

Уривкова О.В.

аспірант

Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості

Проаналізовано теоретичні аспекти зайнятості населення в аграрній сфері. Проведено комплексний аналіз зайнятості населення на прикладі Запорізької області. Виявлено недоліки у сучасному механізмі регулювання зайнятості, запропоновано засади та обґрунтовано основні завдання державної політики регулювання зайнятості населення України в аграрній сфері.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, національна економіка, аграрна сфера економіки, структура зайнятих, рівень безробіття.

Уривкова О.В. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Проанализированы теоретические аспекты занятости населения в аграрной сфере. Проведен комплексный анализ занятости населения в Запорожской области. Выявлены недостатки в механизме регулирования занятости. Приведены основные задачи государственной политики регулирования занятости населения Украины в аграрной сфере.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, национальная экономика, аграрная сфера экономики, структура занятых, уровень безработицы.

Urivkova O.V. REGIONAL ASPECTS OF EMPLOYMENT IN THE AGRARIAN SECTOR

The theoretical aspects of employment of population at the agrarian sector of economy have been analyzed. The comprehensive analysis of the current state of employment in Zaporozhe region of Ukraine has been conducted. The shortcomings in the mechanism of employment regulation are revealed. The main tasks of the state policy on regulating the employment of Ukraine's population at the agrarian sector of economy are presented.

Keywords: employment, labor market, national economy, agrarian sector of economy, the structure of employment, unemployment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Передумовами економічного зростання в Україні є розвиток аграрної сфери та розвиток експорту сільськогосподарської продукції. Аграрна галузь України забезпечує 12% валового внутрішнього продукту, 22% зайнятості населення та 38% вартості експорту [8]. Нарощення експортного потенціалу, з одного боку, забезпечує встановлення взаємовигідних відносин із зарубіжними країнами, а з іншого – розвиток аграрної сфери сприяє підвищенню рівня зайнятості, формуванню та використанню людського капіталу, створенню нових робочих місць, підвищенню рівня життя населення, зайнятого в аграрній сфері. Сьогодні Україна є досить великим виробником сільськогосподарської продукції, але ці обсяги потрібно нарощувати [16].

Відповідно з метою розширення та спрощення доступу українських товарів на ринки зарубіжних країн Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» передбачено приведення системи технічного регулювання у відповідність із європейськими вимогами та завер-

шення реформування системи державного контролю за безпечністю та якістю харчових продуктів, що може потребувати збільшення кількості робочих місць та вплинути на рівень зайнятості в аграрній сфері [15].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку аграрної сфери досліджують такі вчені-економісти, як В.О. Завалевська, [6] Т.В. Решитько [14], М.В. Півторак [10], С.М. Бабенко [2], Н.О. Афендікова [1].

Виділення невиділених раніше частин загальної проблеми. З огляду на велику кількість досліджень із цього питання проблема зайнятості в аграрній сфері на регіональному рівні все ж таки потребує додаткових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням дослідження є вивчення зайнятості в аграрній сфері на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток аграрної сфери як базового сектору економіки України характеризується позитивною динамікою у 2013–2014 рр.

(+13,3% у 2013 р. та +2,2% у 2015 р.) і незначним скороченням виробництва сільськогосподарської продукції у 2015 р. (–4,8% у порівнянні з 2014 р.) [5]. На обсяги виробництва та конкурентоспроможність аграрної сфери України суттєво впливають численні загрози, такі як несприятлива демографічна ситуація; погіршення показників соціального розвитку сільських територій; некваліфіковане управління у більшості аграрних формувань; стан ринку праці і зайнятість в аграрній сфері та інші.

Л.О. Попик констатує, що у сільському господарстві найважливішим елементом виробничого циклу є людські ресурси [11]. Формування та розвиток аграрного ринку праці є вкрай необхідним. Проте функціонування зазначеного ринку як підсистеми ринку праці загалом відбувається під впливом загальних закономірностей поступу національної економіки на етапі трансформацій і специфічних внутрішніх законів [3].

Більше того, можливості працевлаштування та забезпечення добробуту населення, зайнятого в аграрній сфері, впливають на розвиток сільських територій та соціальну інфраструктуру села. Тому ці питання є предметом регулювання місцевих органів влади.

Варто зазначити, що регіони України різняться за природними, соціально-економічними, демографічними та іншими ознаками. Особливо актуальними є проблеми забезпечення зайнятості у регіонах, де сільськогосподарське виробництво переважає над промисловим (Волинська, Рівненська, Житомирська, Запорізька, Ужгородська та деякі інші області України). У Запорізькій області розвиток ринкових відносин в аграрній сфері та робота щодо формування інфраструктури аграрного ринку відбувалася відповідно до Державної цільової програми розвитку укра-

їнського села на період до 2015 р., Указів Президента «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку», «Про заходи щодо розвитку аграрного ринку» тощо [12; 13]. Сьогодні в області фактично функціонують 7 районних агроторгових домів, 10 районних дрібнооптових ринків живої худоби та птиці, 22 оптово-продовольчих ринки (7 – обласних, 14 – районних), 11 оптово-плодоовочевих ринків, 227 заготівельних пунктів (224 – із заготівлі молока, 3 – із заготівлі живої худоби і птиці), 14 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. На регіональному рівні постійно проводяться виставково-ярмаркові заходи, на яких реалізується продукція місцевих товаровиробників. В області розпочато будівництво оптового ринку сільськогосподарської продукції [9].

Проте регіон зазнає впливу зовнішніх чинників, більшість із яких негативно відбиваються на соціально-економічному розвитку. Це привело до скорочення чисельності економічно активного населення в області та зростання кількості безробітних. Так, у 2013 р. чисельність економічно активного населення становила 879,6 тис. осіб, у 2014 р. – 844,8 тис. осіб, у 2015 р. – 825,5 тис. осіб. Відповідно рівень зайнятості у 2015 р. був найнижчим і становив 56,4%, а рівень безробіття – найвищим – 9,7%.

У сільському господарстві було зайнято близько 16% всього населення Запорізької області (табл. 1); тоді як середнє значення цього показника по Україні було дещо вищим. При цьому зайняті працювали переважно на середніх та малих сільськогосподарських підприємствах.

Окрім сільського господарства, населення області було зайняте у таких видах економічної діяльності, як промисловість – 22%

Таблиця 1

Зайняте населення у сільському господарстві у 2013–2015 рр.

| Регіон | 2013 р. | | | 2014 р. | | | 2015 р. | | |
|------------|-------------------|--|-----------|-------------------|--|-----------|-------------------|--|------|
| | Зайняте населення | Сільське, лісове та рибне господарство | | Зайняте населення | Сільське, лісове та рибне господарство | | Зайняте населення | Сільське, лісове та рибне господарство | |
| | | тис. осіб | тис. осіб | | % | тис. осіб | | тис. осіб | % |
| Запорізька | 821,9 | 134,9 | 16,4 | 773,5 | 122,0 | 15,8 | 745,1 | 120,0 | 16,1 |
| Україна | 20 404,1 | 3577,5 | 17,5 | 18 073,3 | 3091,4 | 17,1 | 16 443,2 | 2870,6 | 17,5 |

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики <http://www.ukrstat.gov.ua/>

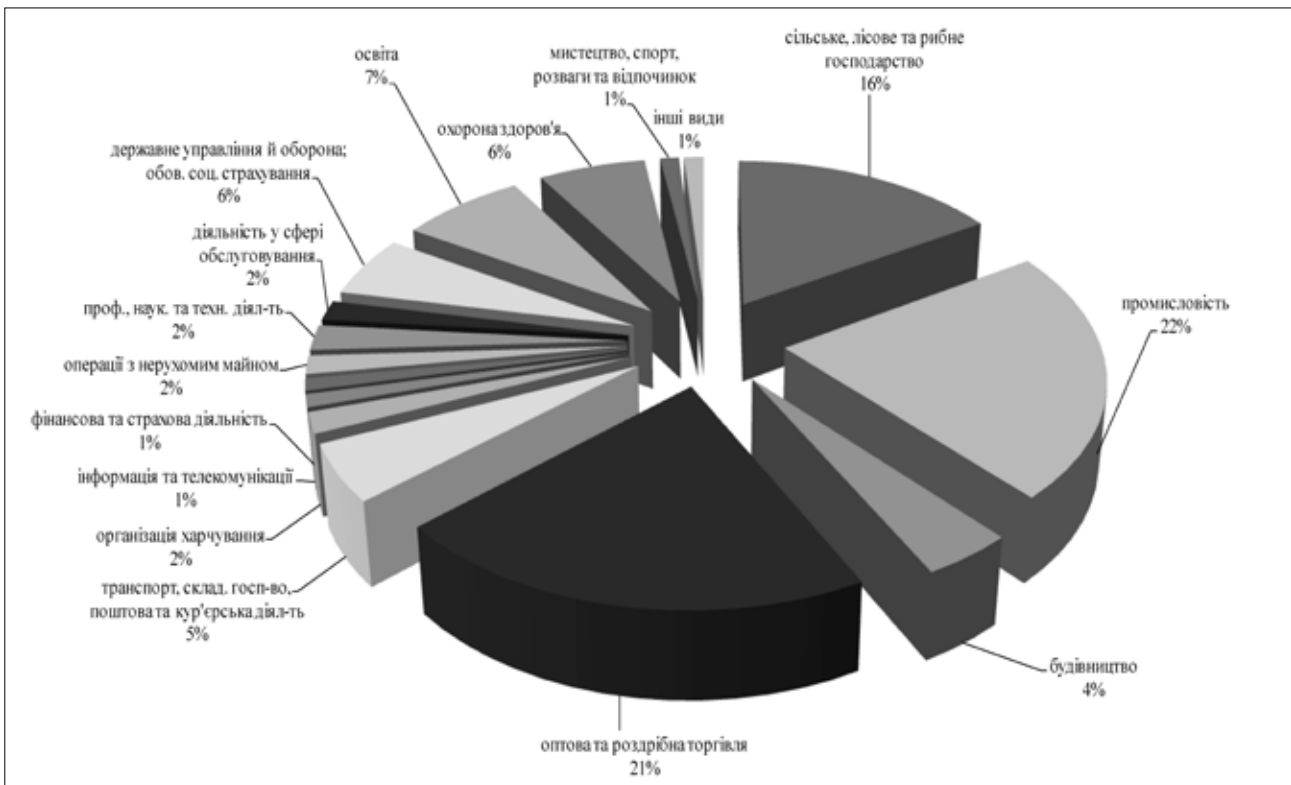


Рис. 1. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2015 р.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики <http://www.ukrstat.gov.ua/>

зайнятого населення; оптова та роздрібна торгівля – 21% (рис. 1).

Скорочення кількості зайнятого населення у сільському господарстві, окрім загальних факторів, зумовлено і проведенням реформ аграрного сектору, що підтверджує загально-світову тенденцію.

Безробітні шукали роботу в середньому 6–7 місяців (таблиця 2).

Відповідно до даних таблиці 2 у 2013 р. середньооблікова кількість штатних працівників у Запорізькій області становила 422,8 тис. осіб, у 2014 р. – 408,7 тис. осіб, у 2015 р. – 384,4 тис. осіб. Коефіцієнти обороту робочої сили характеризують рух робочої сили в регіоні і свідчать, що число звільнених переважало над числом прийнятих на роботу. Вивільнення працівників в аграрній сфері

Таблиця 2

Основні показники ринку праці у Запорізькій області

| Роки | Середня тривалість пошуку роботи безробітними, місяців | Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб | Коефіцієнт обороту робочої сили | | Середньомісячна заробітна плата | | |
|------|--|---|--|---------------|---------------------------------|--|-----------------------------------|
| | | | по прийому | по звільненню | номінальна | | реальна, у % до попереднього року |
| | | | у % до середньооблікової кількості штатних працівників | | Грн. | у % до прожиткового мінімуму для працездатних осіб | |
| 2013 | 7 | 422,8 | 24,1 | 27,4 | 3142 | 258 | 108,1 |
| 2014 | 6 | 408,7 | 22,8 | 28,9 | 3432 | 281,8 | 96,6 |
| 2015 | 7 | 384,4 | 23 | 25,1 | 4200 | 304,8 | 80,8 |

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики <http://www.ukrstat.gov.ua/>

відбувалося впродовж 2015–2016 рр. Такі тенденції зумовлені скороченням обсягу сільськогосподарського виробництва у Запорізькій області (показник у 2016 р. становив 99,3% порівняно з січнем-листопадом 2015 р.). Кількість зареєстрованих безробітних, які отримали статус безробітного впродовж січня-листопада 2016 р., становила 70,6 тис. осіб. Із загальної кількості безробітних 55,2% становили жінки, 38,5% – молодь у віці до 35 років, 37,5% – особи, які мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню, 31,4% – мешканці сільської місцевості.

Рівень зареєстрованого безробіття загалом по області порівняно з попереднім місяцем збільшився на 0,1 в. п. та на кінець листопада 2016 р. становив 1,9% населення працездатного віку. У міських поселеннях показник залишився без змін, а в сільській місцевості – збільшився на 0,5 в. п. і на кінець листопада 2016 р. становив 1,7% та 2,7% відповідно. За даними Запорізького обласного центру зайнятості [7] кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених роботодавцями, в листопаді 2016 р. становила 1,7 тис. осіб. За професійними групами найбільший попит на робочу силу спостерігався на кваліфікованих робітників з інструментом (22,5% загальної кількості заявлених вакансій), а найменший – на технічних службовців (3,5%). Зайнятість та вивільнення працівників у аграрній сфері зумовлені і сезонним характером виробництва. Є необхідність аналізувати проблеми зайнятості населення, досліджувати безробіття на селі та розробляти заходи державного захисту і регулювання.

На наш погляд, характер зайнятості у сільській місцевості зумовлює необхідність активізації зайнятості за рахунок неаграрних видів виробництва а також спричиняє потребу диверсифікації сільськогосподарського виробництва. При цьому варто використовувати такі нетрадиційні форми зайнятості, як зайнятість на умовах неповного робочого часу (на умовах строкових трудових договорів або на основі договорів цивільно-правового характеру), дистанційна зайнятість, неформальна зайнятість, вторинна зайнятість тощо [5]. Окрім сезонного характеру, на зайнятість населення в аграрній сфері впливають такі чинники, як:

1) від'ємна еластичність попиту на продукти харчування за доходами;

2) прагнення домогосподарств до самозабезпечення продуктами харчування;

3) розвиток добросовісної конкуренції між особистими селянськими та фермерськими господарствами сімейного типу;

4) відкритість внутрішнього аграрного ринку та конкурентні переваги товаровиробників тих країн, що ввозять продукцію;

5) недостатня гармонізація національних вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки зі світовими та європейськими стандартами;

6) сировинна структура аграрного експорту;

7) непрестижність сільських професій, особливо серед молоді;

8) нижчий рівень доходів у працівників аграрно-промислового комплексу порівняно з іншими видами економічної діяльності; глобалізація; прояв впливу глобалізаційних процесів на зайнятість населення можна спостерігати за різними формами та напрямками. Найбільш помітними є розвиток нетрадиційних форм зайнятості, зміна структури зайнятості та дисбаланс між структурою робочої сили та робочих місць [5]. Ці та інші загрози зайнятості вимагають переглянути політику держави та регіональних органів влади щодо регулювання зайнятості у всіх видах економічної діяльності та в аграрній сфері зокрема. На наш погляд, пріоритетними напрямками покращення зайнятості в Україні є:

1) забезпечення розвитку аграрно-промислового комплексу шляхом сприяння розвитку малого та середнього бізнесу; підвищення інвестиційної привабливості галузі, вдосконалення матеріально-технічного забезпечення; оптимізації цінової політики; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів; розвитку виробництва інноваційної продукції на базі сучасних робочих місць та новітніх технологій;

2) вдосконалення законодавства у сфері зайнятості відповідно до світових тенденцій та потреб регіонів країни, зокрема забезпечення реалізації державних гарантій щодо працевлаштування; реформування системи соціального захисту та соціального забезпечення з метою спонукання населення до активного пошуку нового робочого місця; розвиток інститутів ринку праці; участь України у розробленні міжнародних норм регулювання трудових відносин;

3) стимулювання економічної активності населення за рахунок використання активних методів впливу на зайнятість та безробіття;

4) забезпечення збалансованості професійної освіти та попиту на робочу силу відпо-

відно до потреб ринку, зокрема, організація професійного навчання і стажування працівників аграрної сфери;

5) підвищення розміру оплати праці та наближення його до розмірів, що існують у сусідніх країнах;

6) проведення зваженої міграційної політики.

Висновки з цього дослідження. З метою забезпечення розвитку аграрної сфери необхідно створити сприятливе середовище для ведення бізнесу; забезпечити розвиток малого і середнього підприємництва; покра-

щити інвестиційний клімат галузі; забезпечити спрощення міжнародної торгівлі; підвищити ефективність ринку праці. Щодо підвищення ефективності ринку праці в аграрній сфері першочерговими заходами є вдосконалення нормативно-правового регулювання; розвиток інформаційного забезпечення; стимулювання економічної активності населення; забезпечення підготовки кадрів відповідно до потреб ринку праці. Подальших розвідок та досліджень потребують питання щодо вдосконалення матеріального стимулювання працівників аграрної сфери.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Афендікова Н.О. Особливості забезпечення зайнятості в сільському господарстві України [Електронний ресурс] / Н.О. Афендікова // Сучасні питання економіки і права . – 2011. – Вип. 2. – С. 21–24. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Sper_2011_2_6.pdf.
2. Бабенко С.М. Актуальні проблеми зайнятості сільського населення та продуктивності праці в аграрних регіонах [Електронний ресурс] / С.М. Бабенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки . – 2013. – № 1. – С. 81–85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vznu_eco_2013_1_15.pdf.
3. Білик І. Інституційний механізм ринку праці в аграрному секторі економіки України // І.В. Білик. – Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спец. 08.00.01 - економічна теорія та історія економічної думки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://library.univer.kharkov.ua/OpacUnicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:876141>.
4. Головне управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>
5. Гришкін В.О. Аналіз впливу глобалізації на зайнятість населення в Україні / Гришкін В.О., Сімахова А.О., Перекопська Ю.С. // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 40–45.
6. Завалевська В.О. Виробництво сільськогосподарської продукції та зайнятість населення [Електронний ресурс] / В.О. Завалевська // Агроінком . – 2013. – № 4–6. – С. 15–21. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/agroincom_2013_4-6_6.pdf.
7. Запорізький регіональний центр зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/zap/control/uk/statdatacatalog/list>
8. Офіційна web-сторінка Державної статистичної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Офіційний веб-сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua>
10. Півторак М.В. Проблеми зайнятості в аграрному секторі економіки України [Електронний ресурс] / М.В. Півторак // Інноваційна економіка – 2013. – № 11. – С. 108–113. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_11_18.pdf.
11. Попик Л.О. Оцінка зайнятості населення сільської місцевості України / Л.О. Попик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Nppdaa/econ/2012_1/232.pdf
12. Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку. Президент України; Указ від 06.06.2000 р. № 767/2000 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/767/2000>.
13. Про заходи щодо розвитку аграрного ринку Президент України; Указ от 30.08.2004 г. № 1021/2004 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/ru/1021/2004>.
14. Решитько Т.В. Проблема зайнятості сільського населення у неформальному секторі економіки [Електронний ресурс] / Т.В. Решитько, А.В. Шинкаренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки . – 2013. – Вип. 24. – С. 152–158. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2013_24_26.pdf.
15. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
16. США вважають, що Україна може стати аграрною наддержавою / Українська правда, 26 лютого 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2016/02/24/7100110/>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 519.866

Аналіз моделей та методів стратегічного планування на вітчизняних підприємствах**Азарова А.О.**кандидат технічних наук, професор,
Вінницький національний технічний університет**Нестерук І.О.**студент
Вінницького національного технічного університету**Присяжнюк М.В.**студент
Вінницького національного технічного університету

У статті проаналізовано базові аспекти стратегічного планування та його впливу на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Досліджено переваги, недоліки і передумови застосування стратегічного планування на вітчизняних підприємствах. Обґрунтовано роль та проблеми використання стратегічного планування в умовах кризи економіки України.

Ключові слова: стратегічне планування, конкурентоспроможність, модель стратегічного планування, метод стратегічного планування, стратегія.

Azarova A.A., Nesteruk I.O., Prisyazhnyuk M.V. АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализированы базовые аспекты стратегического планирования, его влияние на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий. Исследованы преимущества, недостатки и предпосылки применения стратегического планирования на отечественных предприятиях. Обоснованы роль и проблемы использования стратегического планирования в условиях кризиса экономики Украины.

Ключевые слова: стратегическое планирование, конкурентоспособность, модель стратегического планирования, метод стратегического планирования, стратегия.

Azarov A.A., Nesteruk I.O., Prisyazhnyuk M.V. ANALYSIS OF MODELS AND METHODS OF STRATEGIC PLANNING FOR DMESTIC ENTERPRISES

The article analyzes the basis of strategic planning, and of its influence on improving the competitiveness of domestic enterprises. The advantages, disadvantages and conditions of applying strategic planning on the domestic enterprises. Studied are the Grounded role and problems of using strategic planning in crisis Ukraine's economy.

Keywords: Strategic planning, competitiveness, the model of strategic planning, the method of strategic planning, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан економіки України характеризується загостренням проблем стратегічного управління організацією та, відповідно, прийняття раціональних господарських рішень як на рівні окремих підприємств, так і галузей виробництва. Грамотне передбачення майбутніх проблем і можливостей дає змогу суттєво знизити витрати та максимізувати прибуток різних суб'єктів господарювання. Формування планів стратегічного розвитку підприємств та організацій зумов-

лює ідентифікацію перспективних цілей та їх узгодженість зі світовими тенденціями, що уможливорює стабілізацію вітчизняної економіки. Особливо значимим цей процес стає на макрорівні, оскільки підприємства є базовими ланками економічного комплексу країни [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню базових теоретичних аспектів стратегічного планування приділено увагу багатьох економістів, зокрема Д. Акера, І. Ансоффа, У. Кінга, Д. Кліланда, Г. Мінцберга, А.А. Томпсона, А.Дж. Стрікланда,

В.А. Винокурова, О.С. Віханського, М.І. Круглова, П.В. Забеліна, А.І. Ільїна та ін. Проте практичне застосування запропонованих теорій вимагає їх деталізації та поглиблення в системі встановлення динамічного балансу потенціалу підприємства та середовища його функціонування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує низка раціональних методів стратегічного планування, проте кожен із них не позбавлений своїх недоліків і користується відповідними перевагами в певних ситуаційних застосуваннях. Необхідний глибинний аналіз цих підходів з обґрунтуванням шляхів їх подальшого практичного впровадження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення недоліків та переваг різних методів стратегічного планування та обґрунтування шляхів їх продуктивного застосування в практичній діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження більшості праць зарубіжних учених дали змогу встановити, що в системі стратегічного планування використовуються різні підходи до його організації та головним результатом еволюції стратегічного планування є трансформація традиційного підходу, який ґрунтувався на відокремленні стратегії та тактики, чіткому розподілі функцій стратегічного планування та оперативного підходу, який базується на ланцюгу «стратегія – тактика». Таке перетворення усунуло важливу проблему стратегічного планування – невідповідність під час розроблення та реалізації стратегічного плану. У сучасних умовах аналітичні методи стратегічного планування широко застосовуються не лише для відділу планування, але й стали інструментом аналізу і прогнозування раціональних рішень усередині компанії.

Українські та міжнародні аналітики вважають, що український ринок вступив у стадію, коли відсутність стратегічного планування діяльності та розробленої стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства заважає підприємствам на кожному кроці. Сучасний темп зміни і збільшення знань є настільки великим, що стратегічне планування основних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства представляється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей для підприємств та організацій. Саме тому незаперечною ознакою сучасного етапу

суспільного розвитку України має стати посилення уваги як політиків та науковців, так і пересічних громадян до проблеми формування та досягнення стратегічних пріоритетів, створення загальної стратегії розвитку [5].

На жаль, в Україні теорія і практика стратегічного планування не знайшли широкого поширення. Багато керівників не вбачають потреби у виробленні довгострокових стратегій, помилково вважаючи, що в сучасних динамічних умовах неможливо вирішувати перспективні питання розвитку. Хоча саме стратегічне планування є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в агресивному динамічному конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін у ньому. Відсутність орієнтирів, місії і цільової спрямованості розвитку підприємства, можливості розпізнавання впливу його зовнішнього середовища й адекватної реакції на нього, а також здатності адаптуватися, на жаль, робить більшість українських підприємств безпомічними сьогодні і безперспективними на майбутнє.

Водночас, окрім суб'єктивного небажання стратегічно мислити і нерозуміння необхідності стратегічного підходу до управління бізнесом із боку керівників багатьох українських підприємств, існує низка об'єктивних причин, що зумовлюють той факт, що українськими підприємствами формування стратегії діяльності та розвитку бізнесу практично не здійснюється. Так, зокрема, безпосередньою робота з вироблення стратегії підприємства як продуманого сценарію довгострокової поведінки в зовнішньому ринковому оточенні передбачає обґрунтування і розроблення інвестиційних проектів та відповідних бізнес-планів, аналіз і розроблення можливостей випуску нових продуктів, цінних паперів, оцінювання ризиків і розроблення системи управління портфелями цінних паперів. А для цього потрібні, з одного боку, знання експертів-аналітиків із питань макроекономіки, міжнародного, фінансового, податкового, вексельного, патентного права, проведення досконалого бухгалтерського обліку та аналізу, аудиту, менеджменту та маркетингу тощо. А з іншого боку, необхідна відповідна фінансова спроможність підприємств оплатити виконану роботу групи таких аналітиків-консультантів. Отже, обмежені фінансові можливості переважної більшості українських підприємств і брак фахівців необхідного рівня об'єктивно зумовлюють обмеженість такого виду управлінської діяльності на підприємствах, а також їх економічного кон-

сультування в питаннях вироблення стратегії перспективного розвитку [4].

Проблема запровадження системи стратегічного планування на українських підприємствах полягає також і в тому, що єдиного стандартного рецепту організації оптимального планування діяльності підприємства у довгостроковому періоді не існує, тому потрібно постійно обирати ті засоби стратегічного планування, які є найбільш адекватними і певному типу підприємств, і певному виду проблем [3].

Отже, розглянемо більш детально недоліки і переваги наявних методів, моделей планування на підприємстві.

Матриця БКГ. Це інструмент для стратегічного аналізу і планування в маркетингу. Матриця БКГ – один із найбільш відомих методів класифікації напрямів діяльності компанії (виробництва продуктів, надання послуг тощо) за критерієм потенційної прибутковості, тобто спосіб рейтингування продуктів фірми за критерієм прибутковості. Така класифікація на групи допомагає визначити адекватну стратегію та фінансування заради досягнення лідерських позицій чи прибутковості напряму (продукції, послуг). Переваги цього методу аналізу – простота використання, він дає можливість визначити стратегії подальшого розвитку підприємства. Серед недоліків слід зазначити такі: увага акцентується лише на фінансових потоках, розподілі інвестицій між суб'єктами господарювання відповідно до їх позиції у матриці. Рівень прибутковості інвестицій визначити на основі цієї матриці неможливо, надто приблизно оцінюються можливості підприємства (приміром, за матрицею «собаки» повинні піти з ринку, тоді як значну їх кількість ще можна довгий час «доїти»). Аналогічно «знаки питання» повинні збільшувати частку ринку, хоча окремі з них перетворюються на «собак» і вибувають). Можуть бути труднощі, пов'язані з оцінюванням і визначенням масштабів ринку, ринкової частки підприємства і темпів зростання ринку. Така матриця є надмірно спрощеною, а тому більшість чинників, які слід враховувати під час вибору стратегії, залишаються поза межами аналізу.

Метод Портера. Це процедура аналізу галузей і вироблення стратегії бізнесу, розроблена Майклом Портером. Метод виділяє п'ять сил (аналіз загрози появи продуктив-замінників, аналіз загрози появи нових гравців, аналіз ринкової влади постачальників, аналіз ринкової влади споживачів, аналіз

рівня конкурентної боротьби), які визначають рівень конкуренції і привабливості ведення бізнесу в конкретній галузі. Перевагою цього методу є можливість урахування всебічного впливу зовнішніх сил на конкуренцію. Недоліки: для проведення аналізу потрібні лише висококваліфіковані кадри зі спеціальною підготовкою; можуть виникати труднощі зі збиранням даних, що вимагає додаткових витрат під час аналізу.

Метод МакКінсі існує для вивчення привабливості ринку та конкурентоспроможності фірми. Перевагами такого підходу є високі вимоги до компетенції експертів (порівняно з БКГ), більш деталізований аналіз, можливість визначення стратегічного просування фірми, формування стратегічної альтернативи розвитку підприємства. Серед недоліків – утрата певних чинників під час підсумовування кількох оцінок.

Модель Shell/DPM. Вона розроблена британсько-голландською хімічною компанією Shell. Ця модель становить двофакторну матрицю розмірності 3Х3, що базується на множинних оцінках як якісних, так і кількісних параметрів бізнесу. Переваги даної моделі прогнозування є такими: ефективна в межах капіталомістких галузей промисловості; поєднує якісні та кількісні показники в єдину параметричну систему; велика кількість змінних факторів дає змогу зробити глибокий і системний аналіз. Недоліками моделі є те, що важко вибрати з великого набору змінних чинників найбільш значимі, присвоювання питомої ваги змінних чинників (під час конструювання шкал матриці) є дуже ускладненим; важко оцінити, які зміни є найбільш значимими; проведення аналізу потребує багато часу та високої компетенції експертів.

Метод LOTS – це метод аналізу, який включає детальне, послідовне обговорення низки проблем бізнесу на різних рівнях і різної міри складності (від корпоративної місії компанії у цілому до індивідуального проекту всередині підприємства). Переваги: проводиться багатофакторний аналіз, що враховує всі аспекти господарської діяльності. Недоліки: труднощі зі збиранням даних під час проведення аналізу; не оцінюється діяльність підприємств за основними елементами маркетингу.

Модель PIMS – це модель аналізу, яка передбачає визначення кількісних закономірностей впливу чинників виробництва на кінцеві результати діяльності суб'єктів господарювання (рентабельність, прибуток) виходячи з аналізу емпіричного матеріалу про досвід

функціонування значної кількості підприємств. До переваг слід віднести те, що такий підхід дає змогу визначити, які стратегії варто застосовувати за умов конкурентного ринку, дає можливість одержання прогнозних оцінок щодо того, що відбудеться в довгостроковій і короткостроковій перспективах під час проведення певних стратегічних змін; використовується широке коло показників. Недоліком є відсутність таких показників, що описують структуру управління і науково-технічну політику підприємства, методи і стиль управління. Обмеженням цієї моделі те, що дані про діяльність підприємств охоплюють мінімум трирічний період, тому об'єктом дослідження PIMS є переважно підприємства, що закріпилися на певному ринку.

SWOT-аналіз – інструментарій стратегічного планування, який полягає у виявленні факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Факторами внутрішнього середовища об'єкта аналізу (фактором, на які об'єкт має вплив) є сильні (S) та слабкі (W) сторони, а факторами зовнішнього середовища (на які об'єкт не має впливу) є можливості (O) та загрози (T). Переваги даного інструменту такі: він дає можливість співставити загрози та можливості ринку зі слабкими сторонами підприємства, уможлиблює обґрунтоване вироблення стратегії діяльності. Серед недоліків інструменту слід визначити такі: недостатньо враховуються чинники зовнішнього впливу; для аналізу навколишнього середовища необхідно складання окремої таблиці; потребує значних часових втрат і висококваліфікованого персоналу.

Фінансовий економічний аналіз – це аналіз, зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він дає змогу виявити напрями й обмеження фінансового розвитку та реструктуризації фінансової політики. Переваги фінансового аналізу полягають в об'єктивній і повній оцінці сильних і слабких сторін підприємства, складанні ринкового рейтингу, простоті й доступності у використанні. Недоліки аналізу: не враховуються елементи комплексу маркетингу, залишається поза увагою менеджмент підприємства.

Метод експертного оцінювання – це спосіб прогнозування та визначення майбутніх результатів дій на основі прогнозів фахівців. Переваги: дає можливість оцінити діяльність конкурентів на ринку за умов відсутності даних про їх фінансову і господарську діяльність. Недоліки: піддаються оцінюванню лише

елементи маркетингу; відсутність стратегічних рішень і рекомендацій; не враховуються кон'юнктура ринку та галузева структура.

Портфельний аналіз – це інструмент стратегічного аналізу, за допомогою якого керівництво організації виявляє й оцінює свою господарську діяльність для вкладення засобів у найбільш прибуткові чи перспективні її напрями і скорочення або припинення інвестицій у неефективні проекти. Переваги портфельного аналізу – це комплексний розгляд певного набору продуктів, простота і наочність подання можливих стратегій, конкретні варіанти стратегій, акцент на якісні сторони аналізу. Недоліком методу є використання даних про поточний стан бізнесу, які не завжди можна екстраполювати на майбутнє.

Аналіз різних видів стратегічного планування дає змогу авторам статті обґрунтувати рекомендації вітчизняного виробника щодо обрання методу аналізу стратегічного планування.

Матрицю БКГ слід застосовувати для підприємств, які мають конкуренцію з іншими виробниками та можливість залучати до себе приток інвестицій. Кінцева мета цього методу – мати максимальний прибуток чи лідерську позицію.

Метод Портера варто застосовувати для підприємств-початківців, яким необхідне дослідження своєї галузі та конкурентів. Остаточна мета цього методу – отримати уявлення щодо складності ведення бізнесу в даному сегменті.

Метод МакКінсі слід застосовувати для підприємств, які б хотіли знати оцінку конкурентності свого продукту та його частку на ринку.

Модель Shell/DPM є аналогічною методу МакКінсі, але дає змогу здійснити більш широкий аналіз. Завдяки цьому підприємство може визначити свою частку та впливовість на ринку. Shell/DPM слід застосовувати для підприємств, які мають велику мережу дистриб'юторів та номенклатуру товарів.

Метод LOTS продуктивно застосовувати для підприємств, яким необхідно вміти узгоджувати свої дії з вимогами покупців. Кінцевою метою є вироблення позиції, що дасть компанії можливість правильно будувати свої взаємини із зовнішнім світом.

Модель PIMS варто застосовувати для підприємств, які мають свою стратегію, але хочуть знати її вплив на довгостроковий прибуток.

Висновки з цього дослідження. До запровадження на підприємстві стратегічного планування треба підходити творчо і

в індивідуальному порядку. А це, як і розроблення власне самої стратегії підприємства, пов'язане з великими зусиллями та витратами часу і ресурсів. Таким чином, хоча розроблення системи стратегічного планування в Україні й є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, але, на жаль, поки що воно на своєму шляху зустрічає багато як об'єктивних, так і суб'єктивних перешкод. У сучасній ринковій економіці існує

багато методів для побудови стратегії, кожен з яких має свої особливості, переваги та недоліки, різну кількість аналізованих об'єктів. Щоб отримати якісну стратегію з урахуванням усіх можливих чинників та сценаріїв розвитку, підприємству доцільно використовувати їх суперпозицію. Для реалізації такої процедури у статті було окреслено напрями використання кожної з розглянутих моделей стратегічного планування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі / О. Білорус, Ю. Мацейко // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 9. – С. 7.
2. Данільова Є.І. Взаємозв'язок стратегічного та оперативного управління в системі управління компанією / Є.І. Данільова // Економіка. Соціологія. Менеджмент. – 2009. – № 4. – С. 24.
3. Єлисеєва О.К. Моделювання зовнішньоекономічної діяльності металургійної галузі України / О.К. Єлисеєва // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 45.
4. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Я.М. Кашуба // Економіка і держава. – 2011. – № 1. – С. 18.
5. Ліпец Ю.А. Впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України як прогресивного напрямку їх розвитку / Ю.А. Ліпец // Проблеми науки. – № 6. – С. 55.
6. Матвеева А. Не сошлись стратегиями / А. Матвеева // Эксперт. – 2013. – № 27. – С. 22.

Маркетингові комунікації торговельних мереж як фактор впливу на покупців побутової техніки та електроніки

Алданькова Г.В.

старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено фактори, що впливають на вибір покупцями місця здійснення покупки побутової техніки та електроніки. Основну увагу приділено факторам маркетингових комунікацій з урахуванням сучасних цифрових технологій. Виявлено, що засоби мобільного маркетингу як канал комунікації між торговельною мережею і покупцем не можуть сьогодні повністю замінити більш традиційні інструменти, а тільки доповнюють їх.

Ключові слова: мультимедійні технології, маркетингові комунікації, мобільний маркетинг, персоналізовані повідомлення, тригерні розсилки.

Алданькова Г.В. МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ПОКУПАТЕЛЕЙ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ

В статье исследованы факторы, влияющие на выбор покупателями места совершения покупки бытовой техники и электроники. Основное внимание уделено факторам маркетинговых коммуникаций с учетом современных цифровых технологий. Выявлено, что средства мобильного маркетинга как канал коммуникации между торговой сетью и покупателем не могут сегодня полностью заменить более традиционные инструменты, а только дополняют их.

Ключевые слова: мультимедийные технологии, маркетинговые коммуникации, мобильный маркетинг, персонализированные сообщения, триггерные рассылки.

Aldankova G.V. MARKETING COMMUNICATIONS OF TRADE NETWORKS AS A INFLUENCE FACTOR OF BUYERS THE HOUSEHOLD APPLIANCES AND ELECTRONICS.

The article investigates the factors influencing the buyers' choice of the place of purchase of household appliances and electronics. The main attention is paid to the factors of marketing communications taking into account modern digital technologies. It is revealed that the means of mobile marketing as a channel of communication between the trading network and the buyer can not completely replace today more traditional tools, but only complement them.

Keywords: multichannel technologies, marketing communications, mobile marketing, personalized messages, trigger mailings.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Класичний маркетинг не буде встигати реагувати на неминучі зміни в суспільстві, що відбуваються з розвитком сучасних технологій, серед яких – технології реалізації товару і його споживання. У зв'язку з появою і розвитком цифрової моделі формування рекламно-інформаційного простору у торговельних мереж, що активно запроваджують останнім часом технології мультимедійних продаж, виникає можливість ще більш широкого використання різноманітних засобів маркетингових комунікацій для донесення своїх пропозицій споживачам. Поява нових інструментів та каналів у системі маркетингових комунікацій веде до переосмислення структури самої системи і більш результативного їх застосування шляхом інтеграції у практичній діяльності з іншими факторами,

що сприяють вибору споживачем місця здійснення покупки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості маркетингових комунікацій було розглянуто у працях багатьох відомих науковців та фахівців-практиків, таких як: Д. Аакер, У. Аренс, Б. Барнс, Д. Бернет, К. Беррі, К. Бове, А. Дейян, Д. Денисон, А. Джулер, Г. Картер, С. Моріарті, Д. Огілві, А. Пулфорд, Е. Райс, Р. Росситер, Ч. Сендидж, П. Сміт, У. Уеллс, В. Фрайбургер, К. Хопкінс, Д. Шульц та ін. Усі вони висвітлюють сутність маркетингових комунікацій у цілому та універсальні підходи до управління комунікаційною діяльністю.

Серед українських дослідників даної тематики слід назвати таких, як: Л.В. Балабанова, І.О. Башинська, В.В. Божкова, Н.В. Головіна, Т.В. Дубовик, Н.В. Карпенко, Д.В. Кіслов, О.В. Крутушкіна, Т.І. Лук'янець,

О.М. Мельникович, З.М. Мнушко, І.Ю. Нагаєць, М.А. Окландер, Т.О. Примаєв, Є.В. Ромат та ін. Дані автори вивчають проблеми формування і розвитку маркетингових комунікацій в Україні, специфіку управління ними в окремих сферах економічної діяльності та державного управління.

Це свідчить про актуальність теми та підвищений інтерес до неї з боку дослідників. Проте технологія мультимедійних продаж, що впроваджується вітчизняними торговельними мережами на ринку побутової техніки та електроніки, ще досить нова, тому проблеми, що супроводжують нову діяльність, висвітлено частіше у спеціалізованих ЗМІ, серед авторів яких – В. Мартиненко, О. Гаценко [4], А. Шокун [5] та ін. Серед наукових праць – монографії групи авторів «Підприємницькі мережі в торгівлі» [2], де розглядаються питання управління взаємовідносинами торговельних мереж із покупцями, «Інтернет-маркетингові комунікації» Т.В. Дубовик [3]. Але низка практичних аспектів застосування сучасних інструментів маркетингових комунікацій торговельними мережами на ринку побутової техніки та електроніки та їх місце серед інших факторів впливу на рішення покупців, потребують більш ретельного вивчення й уточнення для їх адаптації до сучасних умов економіки країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні місця маркетингових комунікацій серед інших факторів впливу на вибір покупцями місця здійснення покупки товарів тривалого використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років про застосування мультимедійних продажів заявили всі провідні торговельні мережі, що пропонують побутові електротехнічні та електронні пристрої, комп'ютерну техніку та засоби зв'язку. Серед них найбільш потужні: «Фокстрот. Техніка для дома» (компанія «САН-дистрибьюшн»), «Ельдорадо» (компанія «Диеса»), Comfy («Комфи-Трейд»), ГК «Алло» (ТОВ «Алло»), компанія «Моуо» [2].

Omni-channel (мультимедійний ритейл) – інтегрований підхід до покупця, який вибирає найбільш зручний для себе канал отримання інформації та здійснення покупки. Незалежно від каналу просування та продажу на товари і послуги діє єдина ціна, проводяться однакові акції. Асортимент товарів і послуг у всіх доступних покупцеві каналах збігається.

На думку аналітиків Бостонської консалтингової групи, поняття «омні- (мультимедійний) канал»

є також маркетинговою стратегією просування, завдання якої – об'єднати різні канали, такі як веб-сайти, додатки, соціальні мережі, електронні купони, флеш-продаж, рор-уп-магазини (або «спливаючі магазини») та іню, в одне ціле. Головною метою даної стратегії є повна відсутність кордонів між ними. Клієнту не потрібно перемикатися на будь-якій іншій канал, він може використовувати всі відразу – почати з онлайн- і завершити покупку в оффлайн-режимі, і навпаки. Як результат, омніканальні покупки витрачають у два рази більше, ніж покупки одного каналу [1, с. 850].

Ініціація нашого дослідження зумовлена зростаючою актуальністю проблеми споживчої фрустрації на тлі пропозицій однотипних товарів багатьма представниками торгівлі побутовою технікою та електронікою. Розвиток цифрових технологій, зміни в перевагах споживачів у реагуванні на медіамікс, коли традиційні інструменти маркетингових комунікацій уже не дають очікуваного результату, вимагають від лідерів ринку відповідних дій щодо визначення переваг різних інструментів просування та їх місця серед інших факторів впливу на споживача.

Нами було проведено дослідження економічно активного населення обох статей працездатного віку, що купували побутову техніку, споживчу електроніку і засоби мобільного зв'язку за останні три роки. Для проведення опитування застосували вибірку за методом квот. Обсяг вибіркової сукупності становив 400 осіб. Дослідження було проведене 20–31 листопада 2016 р. Квотування здійснювали шляхом стратифікації аналізованої вибірки в термінах певних базових характеристик генеральної сукупності, інформацію про які отримали з даних джерел Комітету статистики України.

Методологія: анкетне опитування через електронну пошту респондентів, які зробили покупку в магазинах роздрібних торговельних мереж, що продають товари тривалого користування.

Мета дослідження: виявити сукупність факторів, місце маркетингових комунікацій серед них і ступінь їх впливу на вибір місця і здійснення покупки техніки. Предметом дослідження були споживчі переваги щодо вибору підприємств, що представляють собою мережі роздрібної торгівлі, які працюють на ринку побутової техніки, електроніки і засобів мобільного зв'язку України.

Проведене нами дослідження факторів впливу, подальше їх ранжування за важли-

вістю для осіб, які здійснюють вибір, приймають рішення про покупку з урахуванням переваг того чи іншого фактора перед іншими за п'ятибальною шкалою пріоритетів від «зовсім не важливо» до «надзвичайно важливо» показав, що серед інших стимулів під час вибору місця покупки побутової техніки та електроніки покупці традиційно віддають перевагу насамперед якості товарів та відсутності підробок (надзвичайно важливо для 65,45% з усіх, що відповіли), співвідношенню ціни та якості (надзвичайно важливо для 38,18%), рівню цін (34,55%). Жоден фактор із маркетингових комунікацій не є надзвичайно важливим для покупців.

До дуже важливих більшість споживачів віднесла кількість представлених брендів (34,46%), актуальний асортиментний ряд (34,45%), наявність сервісного центру у підприємства торгівлі (30,91%), формат торгівлі (27,27%), наявність додаткової гарантії на товари (25,45%).

Деякі акції стимулювання (знижки постійним покупцям – 36,36%, знижки по акціях – 34,55%, знижка за комплект – 33,33%, подарунок у комплекті – 29,17%), а також соціально-етичний імідж мережі (турбота про співробітників, клієнтів, зовнішнє середовище, суспільство (29,17%)), на думку більшості покупців, є дуже важливими і становлять 50% від загальної кількості факторів даного рівня, до якої також потрапили кількість представлених брендів (34,46%), актуальний асортиментний ряд (34,45%), наявність сервісного центру в торговельній мережі (30,91%), формат торгівлі (самообслуговування, наявність інтерактивного кіоску в залі, Інтернет-магазину та ін.) (27,27%), наявність додаткової гарантії на товари (25,45%).

Більшість інструментів просування (40,74% з усіх, що потрапили в дану категорію) віднесли до важливих. Найвищі значення голосів серед них отримали: зовнішнє оформлення місця продажів (50,91%), розпродаж (37,50%), сайт торгової мережі з технічним описом в онлайн-каталозі (37,50%), реклама на телебаченні (37,50%). Але переважають усе ж такі фактори, що не належать до маркетингових комунікацій. Серед них найбільші значення у способів розрахунку (43,64%), можливості перевірки справності і демонстрації роботи техніки; вартості, терміну і вибору часу доставки; можливості порівняння цін різних продавців у торговому залі; наявності додаткових послуг (усі по 38,18%), інноваційність товару (36,36%), наявність зручного парку-

вання (36,36%), рівень обслуговування, компетентність персоналу (34,55%), більш зручний і тривалий графік роботи (34,55%), наявність супутніх товарів (34,55%), можливість заміни або повернення придбаного товару; позитивний досвід попередньої покупки; атмосфера торгового залу; робота call-центрів; зручне територіальне розташування (по 30,91%).

Не дуже важливими для покупців є розважальні, навчальні програми в торгових залах (49,09%), акції Trade in (обмін старого на нове з доплатою) (45,83%), реклама в(на) транспорті (37,50%), спонсорство (33,33%), подарунки (29,17%), що становлять 55,55% від таких, що потрапили на даний рівень. Їх доповнюють фактори, що не належать напряму до маркетингових комунікацій, але сприяють прийняттю позитивного рішення покупцями. Серед них: наявність товарів Private Label (марки мережі) (47,27%), відношення магазину до конкретної мережі (45,83%), термін існування мережі (41,82%), можливість оформити кредит (32,73%).

Із факторів маркетингових комунікацій (83,33%) складається переважно рівень «зовсім не важливо». Для покупців зовсім не важливі як традиційна форма реклами на радіо (50,00%), так і заходи Direct mail, що включали в себе сучасні мобільні технології (MMS, SMS, мобільні аплікації, QR-код) (54,17%), рекламу по електронній пошті (45,83%) та традиційну рекламу в поштову скриньку з регулярною публікацією товарів і цін у друкованих матеріалах торговельної мережі (45,83). Найменше голосів у акцій із розіграшем призів та розстрочки (по 29,17%).

Аналіз дає можливість не тільки виявити основні характеристики, що впливають на вибір місця здійснення покупки електропобутових та електронних товарів тривалого користування, але й зробити акцент під час створення або зміни іміджу підприємства, побудувати рекламну кампанію, обравши акцентом більш цікаві для покупців фактори.

Однак для кожного підприємства він може бути більш конкретним з урахуванням спеціалізації, сегментів споживачів, місця підприємства торгівлі серед подібних. Наприклад, підприємство може позиціонувати себе як центрове (підприємство-лідер або аналог) на ринку або намагатися диференціюватися.

Впізнаваність ГК «Фокстрот», що працює на ринку України більше 20 років, становить 95–99%, «Ельдорадо», що працює з 1999 р., – 74%. Обидві компанії були піонерами на вітчизняному ринку, тому займають на ньому

ключові позиції. Вони визначають цінності, сукупність атрибутів, які формуватимуть задоволеність покупців. «Фокстрот – нова якість життя», «Ельдорадо – це якісна побутова техніка та електроніка за найдемократичнішими цінами». В обох слоганах використовувалася тема якості, яка займає в нашому рейтингу факторів першу позицію. Зміна акценту в позиціонуванні необхідна, якщо підприємство буде втрачати свої позиції, наприклад через зміни у зовнішньому середовищі, що і зробила шляхом ребрендингу більшість торговельних мереж, що працюють на даному ринку протягом 2009–2017 рр. (ГК «Фокстрот» у 2011 р., «Ельдорадо» в 2009–2011 рр., «Евросеть» у 2011 р. (залишила ринок в Україні), «Мобілочка» у 2012 р., «Алло» у 2013 р. та ін.). З іншого боку, «Ельдорадо» можна так само вважати *mee too brand* (марка-аналог), оскільки покупці оцінюють його високо, а ціни підприємство позиціонує як такі, що нижче, ніж у лідера (за найдемократичнішими цінами), що й відповідає визначенню аналога.

Більшість підприємств на ринку є не лідерами, а послідовниками і займають диференціальну позицію, вибравши якусь характеристику для спеціалізації, але не цінову. Наприклад, «DiaWest – Комп'ютерний світ» – це найбільша всеукраїнська комп'ютерна мережа з розроблення та втілення комплексних рішень. MOYO позиціонує себе як експерт на IT-ринку. «Алло» покращує якість життя. Основні переваги: кращий асортимент, зручність покупки, гнучкі можливості доставки. «Рінго» – комплексна пропозиція найкращого рішення та необхідна технічна підтримка, чесність із покупцем, лише сертифіковані товари. «Цитрус» – перша українська спеціалізована мережа магазинів гаджетів та аксесуарів.

Удале позиціонування, високий ступінь спонтанної обізнаності визначають список мереж для першого етапу процесу прийняття рішення про покупку в них, серед яких споживачем вибирається якась одна. Спонтанної обізнаності в конкурентному середовищі можна домогтися за допомогою інвестування в маркетингові комунікації.

Але релевантність традиційних інструментів комунікації неухильно знижується. З'являються нові масові адресні канали розподілу інформації, здатні охопити не гірше, наприклад, звичного телебачення, велику аудиторію. Наявність спеціальних ідентифікаторів робить цифрові медіа вимірюваними, що дає можливість для побудови профілю користувача, отже, створення персоналізова-

них повідомлень і більш точного визначення їх ефективності на відміну від традиційних каналів з одностороннім зв'язком. Персоналізовані повідомлення, спрямовані на утримання і залучення клієнтів, дають можливість:

- робити пропозиції виходячи з інтересів і переваг користувача;
- показувати релевантні рекламні оголошення користувачеві залежно від того, на якому етапі покупки він знаходиться;
- показувати рекламні оголошення тільки тоді, коли користувачу це необхідно;
- робити користувачу привабливі акційні і бонусні пропозиції.

Після ідентифікації користувача можливі маркетингові дії, серед яких:

- тригерні розсилки повідомлень через адресу електронної пошти з вдячністю за відвідування торговельної мережі і питаннями про якість обслуговування;
- робота з покинутими кошиками. Якщо клієнт поклав у кошик товар і пішов, можна відправити електронного листа з пропозицією знижки або бонусу, щоб повернути його;
- товарні рекомендації. Знаючи, що клієнт переглядав на сайті торговельної мережі, можна запропонувати йому саме ті товари, які йому цікаві, коли він заїде на сайт наступного разу;
- рекомендації супутніх товарів. Рекомендувати аксесуари, які найчастіше переглядають разом із товаром, яким цікавився споживач;
- зниження цін. Пропонувати користувачу товар, яким він цікавився в разі акційної уцінки.

Для релевантних пропозицій можна використовувати підхід, заснований на зіставленні: рекомендувати схожі товари з історії продажів та орієнтувати покупця на експертну думку. Так само звертати увагу на товари, які дивилися і купили інші користувачі. Це відкриває унікальні можливості максимальної взаємодії з потенційним споживачем, при цьому дає змогу збільшити знання бренду торговельної мережі й її товарів та послуг; підвищити коефіцієнт конверсії користувачів у покупців та кількість лояльних клієнтів [4].

Потрапляння сучасних мобільних технологій Direct mail (MMS, SMS, мобільні аплікації, QR-код) та реклами по електронній пошті в розряд «зовсім не важливо» серед загальної сукупності факторів маркетингових комунікацій, що розглядалися, потребує більш детального дослідження.

Слід відзначити, що нині відбувається активна міграція користувачів на мобільні

платформи. Близько 40% трафіку припадає на мобільних користувачів. Поки користувач не бажає через мобільні пристрої витратити багато грошей (13% користувачів купують через мобільні інструменти), але проводить перед екраном багато часу (60%). Задіють кілька пристроїв під час покупки 39% користувачів, 35% конверсій включають мобільні пристрої на різних етапах, 27% користувачів переглядають інформацію про товар на пристрої, відмінному від того, через який відбувалася покупка [5].

Мобільні технології, як і реклама по електронній пошті або в поштову скриньку, повинні здійснюватися на основі складників дозволеного маркетингу, інакше споживач відторгає нав'язливу інформацію. Використання ж в Україні QR-кодів (від англ. словосполучення Quick Response – швидкий відгук) – спеціальної позначки, яку можна розмістити на комунікаційних пристроях та спеціальних засобах інформації, має епізодичний характер. Це може пояснити потрапляння Direct mail в категорію «зовсім не важливо».

Висновки з цього дослідження. Таким чином, конкуренція на ринку побутової техніки та електроніки, розвиток цифрових технологій змушують лідерів ринку впроваджувати мультимедійні технології в діяльність торговельної мережі, що передбачає інтегрований підхід до покупця, який вибирає найбільш зручний для себе канал отримання інформації та місце і спосіб здійснення покупки.

Аналіз показав, що серед інших стимулів під час вибору місця покупки побутової техніки та електроніки покупці традиційно віддають перевагу насамперед якості товарів та відсутності підривок, співвідношенню ціни та якості, рівню цін. Жоден фактор із маркетингових комунікацій не є надзвичайно важливим для покупців.

Деякі акції стимулювання, а також соціально-етичний імідж мережі, на думку більшості покупців, є дуже важливими і становлять половину від загальної кількості факторів даного рівня.

Аналіз дає можливість не тільки виявити основні характеристики, що впливають на вибір місця здійснення покупки, але й зробити акцент під час створення або зміни іміджу підприємства, побудувати рекламну кампанію, обравши акцентом більш цікаві для покупців фактори.

Із факторів маркетингових комунікацій складається переважно рівень «зовсім не важливо». Засоби мобільного маркетингу як каналу комунікації між торговельною мережею і покупцем не можуть нині повністю замінити більш традиційні інструменти, а тільки доповнюють їх.

Зниження ефективності традиційних каналів комунікацій, перенасичення інформаційного потоку зумовлюють необхідність персоналізації комунікацій, що потребує подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шевченко Е.И. Омниканальная стратегия: интеграция каналов продвижения банковских продуктов и услуг / Е.И. Шевченко, Е.Н. Рудская // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 850–861.
2. Підприємницькі мережі в торгівлі : [монографія] / Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков [та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
3. Дубовик Т.В. Інтернет-маркетингові комунікації : [монографія] / Т.В. Дубовик. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 332 с.
4. Мартыненко В. Как удержать и возвращать клиентов на всех этапах воронки продаж. Ремаркетинг: особенности, возможности применения / В. Мартыненко, О. Гаценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://retail-community.com.ua/news/tehnologii/5745-kak-uderjat-i-vozvraschat-klientov-na-vseh-etapah-voronki-prodaj-remarketing-osobennosti-vozmojnosti-primeneniya>.
5. Шокун А. «Мы способны создавать рынки самостоятельно» – eCommerce директор Citrus.ua Вячеслав Волоха / А. Шокун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://retail-community.com.ua/news/tehnologii/5800-myi-sposobnyi-sozdavat-ryinki-samostoyatelno--eCommerce-director-citrusua-vyacheslav-voloha>.

УДК 339.137.2:621 (477.54)

Формування стратегії зміцнення конкурентної позиції машинобудівних підприємств Харківського регіону

Алексєєва Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням формування стратегії зміцнення конкурентних позицій підприємств машинобудівної галузі. Проаналізовано шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств України. Розроблено методичні підходи до забезпечення стійких конкурентних позицій машинобудівних підприємств Харківського регіону в достроковій перспективі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна стратегія, конкурентні переваги, конкурентні позиції, машинобудування.

Алексеева Т.И. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА

Статья посвящена актуальным вопросам формирования стратегии укрепления конкурентных позиций предприятий машиностроительной отрасли. Проанализированы пути повышения уровня конкурентоспособности предприятий Украины. Разработаны методические подходы к обеспечению стойких конкурентных позиций машиностроительных предприятий Харьковского региона в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная стратегия, конкурентные преимущества, конкурентные позиции, машиностроение.

Alekseeva T.I. FORMATION OF STRATEGY FOR STRENGTHENING COMPETITIVE POSITION OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF KHARKOV REGION

The article is devoted to topical issues of formation of strategy of strengthening of competitive positions of the enterprises of machine-building branch. The ways of increasing the level of competitiveness of Ukrainian enterprises are analyzed. Methodical approaches have been developed to ensure stable competitive positions of machine-building enterprises of the Kharkov region in the long time.

Keywords: competitiveness, competitive strategy, competitive advantages, competitive positions, mechanical engineering.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах динамічних змін, що спостерігаються в сучасній економічній системі, велика увага приділяється стратегії розвитку конкурентних позицій підприємств. Ураховуючи нестабільність ринкових процесів, посилення конкуренції та підвищення вимог споживачів до якості продукції, особливе місце в системі зміцнення конкурентної позиції займають розроблення та реалізація конкурентної стратегії, що дасть змогу підприємству досягти довгострокових результатів у своїй галузі.

Перехід економіки України на інноваційний шлях розвитку зумовлює формування механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств в умовах мінливого навколишнього середовища, тому існує необхідність подальших теоретико-практичних досліджень у цьому напрямі. У сучасних умовах ріст ВВП нашої країни пов'язаний зі

збільшенням виробництва товарів та послуг, особливо такої галузі промисловості, як машинобудування. Але фактично подальший розвиток цієї галузі стосується безлічі проблем, пов'язаних із виробництвом, попитом та пропозицією, конкуренцією та збутом. Державна політика щодо підтримки вітчизняного виробника спрямована на підтримку та надання пільг (фінансового та нефінансового характеру) підприємствам машинобудівної галузі України [1, с. 6–7].

Отже, для формування міцної позиції підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках слід здійснювати моніторинг конкурентного середовища для своєчасного виявлення і прогнозування ситуацій, що впливають на конкурентну позицію підприємства, проводити оцінку його конкурентних переваг та формувати і реалізовувати ефективні конкурентні стратегії. Вирішення цих завдань криється в можливостях побудови ефектив-

них стратегій розвитку і обґрунтуванні чіткого та дієвого механізму створення стійких конкурентних переваг для підприємств машинобудівної галузі [2, с. 21].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема зміцнення конкурентних позицій підприємств машинобудівної галузі активно обговорюється на всесвітніх економічних форумах, у міжнародних фінансових і економічних організаціях, урядах провідних країн світу, у наукових та університетських колах. Питання конкурентоспроможності розглядалися у працях багатьох науковців, зокрема В. Абрамова, І. Брикова, В. Гайдука, М. Варченко, Ю. Іванова, О. Ковтуна, С. Клименко, Г. П'ятницької, І. Смолейчука, Н. Радченко та ін. Варто виокремити дослідження зарубіжних фахівців, які розглядали стратегії розвитку конкурентного потенціалу підприємств: М. Портер, П. Друкер, П. Кругман, П. Самуельсон, Дж. Стигліц, Й. Шумпетер, М. Энрайт, А. Чандлер, Дж. Макартур, Х. Кобоясі, Х. Такеучі, Ногучі, М. Цучія.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим низка питань щодо механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств не дістала належного висвітлення в наукових дослідженнях. Зокрема, недостатньо розроблені питання забезпечення шляхів та стратегій підвищення конкурентоспроможності саме машинобудівних підприємств, що зумовлює необхідність поглиблення розроблення даних проблем з урахуванням специфіки діяльності у цій галузі вітчизняної економіки.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності та забезпечення стійких конкурентних позицій вітчизняних підприємств машинобудівної галузі в Україні та Харківському регіоні.

Для досягнення цієї мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- досліджено основні теоретичні положення сутності поняття «конкурентні позиції підприємства»;
- проведено аналіз та оцінку сучасного стану вітчизняного ринку машинобудування та виявлено тенденції його розвитку;
- розкрито особливості функціонування підприємств машинобудівної промисловості України та Харківського регіону;
- розроблено методичні підходи до забезпечення стійких конкурентних позицій українських машинобудівних підприємств на довгострокову перспективу.

Об'єкт дослідження становлять економічні процеси функціонування підприємств машинобудівної галузі.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні підходи до оцінки та забезпечення конкурентних позицій підприємств Харківського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловість є найважливішою галуззю виробництва, що створює основну частину національного доходу і валового суспільного продукту. Завдяки цьому в 2016 р. в Україні вироблено понад 41% обсягу випуску продукції галузей економіки і налічується 9 105 промислових підприємств [3]. Від ступеня розвитку промисловості значною мірою залежить рівень задоволення безпосередніх потреб населення.

Кожен суб'єкт господарювання намагається виокремити власне становище на ринку завдяки кращій пропозиції товару чи послуги, задовольнити власне існування та забезпечити соціально-економічний розвиток країни.

Підприємство для отримання конкурентних переваг в умовах жорсткої конкуренції повинно:

- вміти закріпитися на ринку і розширити свій вплив на нові ніші;
- зацікавити споживача певними новинками;
- надавати якісну продукцію;
- відповідати міжнародним стандартам.

Функціонування підприємств різних сфер діяльності в умовах ринку припускає пошук і розроблення кожним із них власної стратегії розвитку. Це зумовлює актуальність дослідження процесу формування конкурентної позиції підприємства і виявлення основних шляхів її зміцнення.

У класичній моделі конкурентних переваг М. Портера визначена сила впливу кожного з чинників конкуренції, витрати, розміри капіталовкладень у виробництво та збут продукції, які впливають на прибутковості бізнесу. При цьому вибрана стратегія має бути спрямована на забезпечення конкурентних переваг підприємства в довгостроковій перспективі.

Базова стратегія конкуренції створює основу для вибору конкурентної поведінки компанії на ринку. Етапи розробки конкурентної стратегії наведено на рис. 1.

Конкурентна стратегія дає змогу дати відповідь на питання, як фірма конкурує на цільовому ринку, за рахунок чого вона витримує конкурентний тиск і отримує перемогу в конкурентній боротьбі.

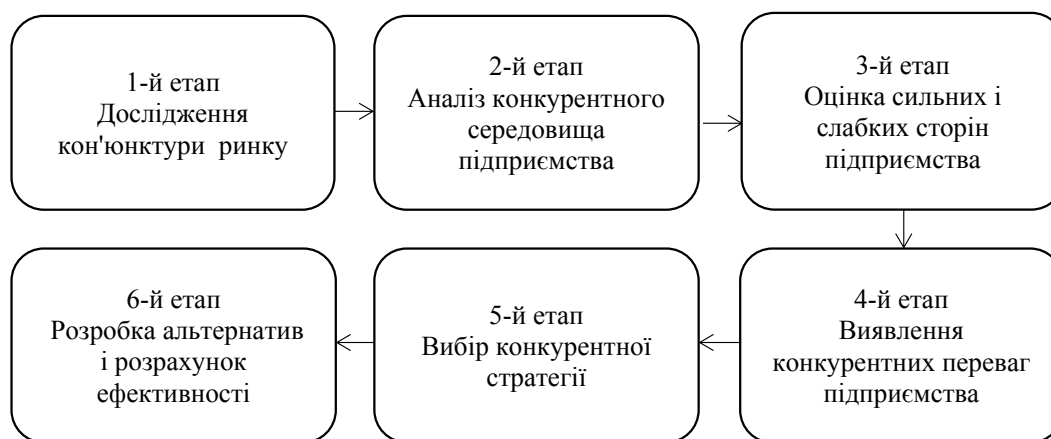


Рис. 1. Етапи розробки конкурентної стратегії [6]

Для ефективного функціонування машинобудівного підприємства повинна бути вироблена чітка стратегія поведіння. Зміни ситуації на міжнародному та регіональному ринках роблять коректування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства. Правильно обрана стратегічна політика у фінансовому аспекті не тільки допоможе закріпити позиції на ринку, але й буде сприяти розвитку стійкої конкурентної стратегії підприємства на ринку товарів та послуг.

Найбільшу питому вагу у структурі промисловості України мають такі пріоритетні галузі економіки: агропромисловий та машинобудівний комплекси, житлово-комунальне господарство, транспортна інфраструктура.

Машинобудування – основа економічного зростання економіки країни. Згідно з офіційною статистикою, у машинобудуванні слід виділяти шість підгалузей, а саме: залізничне машинобудування; виробництво літаків, космічних апаратів та суден; автомобілебудівну промисловість; виробництво машин і устаткування; виробництво електричного устатку-

вання; виробництво електронної та оптичної продукції.

Залізничне машинобудування, а також виробництво машин й устаткування, представляють собою пріоритетне виробництво машинобудівної продукції, тому що найбільший рівень конкурентних переваг перебуває саме у цих підгалузях. При цьому за останні 10–15 років зросло значення обладнання для вентиляції та кондиціонування (з 5% до 8%), підйомно-транспортного устаткування (з 7% до 9%) і виробництва турбін і моторів (з 10% до 11%) [3].

Харківський регіон – один із центрів машинобудівного комплексу України. Провідними підприємствами у цій галузі є: ВАТ «Турбоатом»; ДП «Завод «Електроважмаш»; ПАТ «ФЕД»; ПАТ «Завод «Південкабель»; ДП «Завод ім. В.О. Малишева»; ПАТ «Харківський підшипниковий завод»; ПАТ «ХМБЗ «Світло шахтаря» [4] та ін. (табл. 1).

ПАТ «Турбоатом» є одним із флагманів вітчизняного машинобудування, що займає монопольну позицію на ринку України та СНД.

Таблиця 1

Основні машинобудівні підприємства Харківського регіону

| Назва підприємства | Характеристика |
|--|--|
| ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», «Харківський електроапаратний завод» | Ефективна операційна діяльність, проте недостатньо ефективне використання майна підприємства та власного капіталу, достатній рівень платоспроможності |
| ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «Харківський завод штамів та прес-форм», ДП «Харківський електромеханічний завод ХЕМЗ» | Найбільш ринково активні підприємства із високими порівняно із середньогалузевими періодами обороту капіталу та оборотних активів, ефективна операційна та звичайна діяльність |
| ПАТ «ХТЗ», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Автрамат», ПАТ «Південкабель» | Функціонування на рівні беззбитковості діяльності, операційна діяльність підприємств є прибутковою за рахунок збільшення кількості замовлень, достатньо платоспроможні підприємства з низькою часткою короткострокових зобов'язань |

Джерело: складено автором за [4]

Виготовляючи турбіни для електростанцій та надаючи послуги з їх повного обслуговування, підприємство забезпечує свою ефективність через підписання довгострокових контрактів. Більш 80% продукції підприємство експортує в Угорщину, Китай, Мексику.

Конкурентною перевагою ПАТ «Турбоатом» є наявність власного унікального інженерно-конструкторського комплексу (КБ). Підприємство залишається єдиним привабливим активом у галузі енергетичного машинобудування, який залишається в державній власності.

ПАТ «Південкабель» на ринку кабельно-провідникової продукції працює понад 70 років. У 2016 р. вироблено та поставлено споживачам більше 2 000 км кабелів. Великі перспективи відкрилися у підприємства у зв'язку з отриманням міжнародного сертифікату якості продукції, що дасть змогу завоювати міжнародні ринки та збільшити експортний потенціал Харківського регіону.

Результати аналізу фінансово-економічних позицій машинобудівних підприємств Харківського регіону підтверджують наявність та актуальність проблем забезпечення конкурентоспроможності, інноваційної привабливості та фінансування їх подальшого розвитку, тому значна частина обсягів реалізованої продукції промисловості, включаючи машинобудівні підприємства, припадає саме на Харківську область [4].

Питому вагу реалізованої продукції промисловості та машинобудівних підприємств України та Харківського регіону наведено в табл. 2.

Аналіз табл. 2 показав, що до 2012 р. спостерігається стабільний зріст машинобудування в промисловості України. У Харківському регіоні протягом 2010–2014 рр. становище було стабільним, але починаючи з 2015 р. виявлено стрімке зниження питомої ваги даної галузі як в Україні, так і в Харківському регіоні.

На кінець 2015 р. машинобудування України становило лише 6,5% від промисловості країни. Машинобудування Харківщини теж мало тенденції до зниження і становило 12,8% промисловості регіону.

Зовнішні умови господарювання машинобудівних підприємств України швидко змінюються та негативно впливають на сталість їх позицій на ринку. Аналіз змін зон господарювання є достатньо простим інструментом, який дає змогу швидко зрозуміти, чи підприємство наближається до бажаної позиції, чи віддаляється від неї [6, с. 45].

Інструментом аналізу змін зон господарювання виступають показники рентабельності продажів та коефіцієнт трансформації, що відображає обсяг реалізованої продукції на одиницю вартості активів.

Обсяги реалізованої продукції промисловості та машинобудівних підприємств України та Харківського регіону наведено в табл. 3.

Таблиця 2

Питома вага реалізованої продукції промисловості та машинобудівних підприємств України та Харківського регіону, %

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Промисловість України | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Машинобудування України | 9,3 | 10,1 | 10,3 | 8,6 | 7,1 | 6,5 |
| Промисловість у Харківському регіоні | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Машинобудування в Харківському регіоні | 15,9 | 17,3 | 15,7 | 15,8 | 15,4 | 12,8 |

Джерело: складено автором за [3; 4]

Таблиця 3

Обсяги реалізованої продукції промисловості та машинобудівних підприємств України та Харківського регіону, млн. грн.

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Промисловість України | 1043110,8 | 1305308,0 | 1367925,5 | 1322408,4 | 1428839,1 | 1776603,7 |
| Промисловість у Харківському регіоні | 52356,8 | 63610,5 | 77607,5 | 78300,0 | 86798,9 | 114253,1 |
| Машинобудування України | 97056,9 | 130847,9 | 140539,3 | 113926,6 | 101924,7 | 115261,7 |
| Машинобудування в Харківському регіоні | 8327,7 | 11000,7 | 12186,8 | 12389,0 | 13384,3 | 14665,6 |

Джерело: складено автором за матеріалами: [3; 4]

Аналіз показав, що обсяг реалізованої продукції машинобудування в Харківському регіоні протягом 2012–2015 рр. має тенденцію до коливання у зв'язку з геополітичними змінами в економіці України (рис. 2).

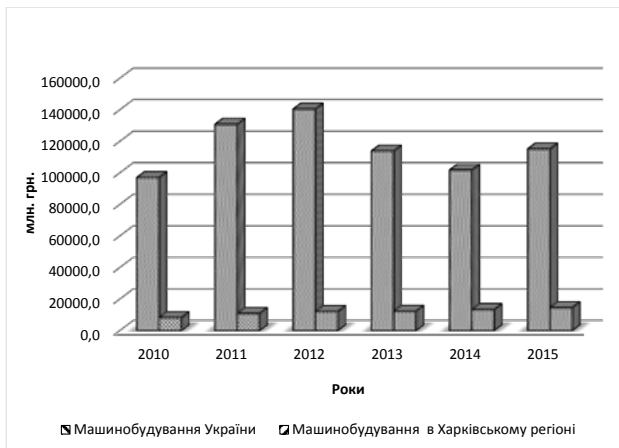


Рис. 2. Динаміка обсягів реалізованої продукції машинобудівних підприємств України та Харківського регіону, млн. грн. [3, 4]

Проаналізувавши динаміку обсягів реалізованої продукції машинобудівних підприємств України та Харківського регіону, можна стверджувати, що спостерігаються постійні коливання обсягів продукції машинобудування в Україні протягом 2010–2015 рр. Проте суто по Харківському регіону можна зазначити плавне зростання показника відносно

попередніх років, незважаючи на скорочення товарообігу галузі.

Отже, для формування міцної конкурентної позиції підприємства слід здійснювати моніторинг конкурентного середовища щодо своєчасного виявлення і прогнозування тенденцій розвитку конкурентних ситуацій, що впливають на конкурентну позицію підприємства; проводити оцінку його конкурентних переваг та формувати і реалізовувати ефективні конкурентні стратегії.

Для формування конкурентної стратегії, яка спрямована на зміцнення конкурентної позиції підприємства, необхідно передбачати такі заходи:

- проводити постійний моніторинг конкурентних переваг і здійснювати порівняльний аналіз діяльності підприємств-конкурентів;
- впровадити передовий світовий досвід з організації виробництва та збуту;
- забезпечити постійне технологічне оновлення виробництва;
- здійснити вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, енергоносіїв;
- підвищити ефективність використання ресурсів підприємства тощо.

Для розроблення сценаріїв зміцнення конкурентних позицій підприємств було застосовано SWOT-аналіз. Основною особливістю застосування концепції SWOT-аналізу є наявність дивергентних цілей та мотивацій. Сприйняття сильних і слабких сторін базу-

Таблиця 4

Матриця SWOT-аналізу підприємств машинобудування

| | Можливості | Загрози |
|--|---|---|
| | Внутрішнє середовище | Внутрішнє середовище |
| Сильні сторони | Наявність фінансової стратегії. Систематичне здійснення аналізу фінансово-господарської діяльності | Відсутність короткострокових і довгострокових кредитів |
| | Зовнішнє середовище | Зовнішнє середовище |
| Слабкі сторони | Доступ до баз законодавства та можливість своєчасного моніторингу змін у ньому | Надходження підприємству дотацій із державного бюджету |
| | Внутрішнє середовище | Внутрішнє середовище |
| | | Низька рентабельність продажу товарів та послуг. |
| | | Висока собівартість товару підприємств. Відсутність довгострокового планування показників фінансової діяльності підприємств |
| | Зовнішнє середовище | Зовнішнє середовище |
| Вплив держави на фінансово-господарську діяльність | Труднощі підприємства, пов'язані з укладанням договорів із постачальниками та споживачами (робіт, послуг) | |

Джерело: складено автором за [7]

ється переважно на ринкових перевагах чи недоліках. Загрози і можливості розглядаються порівняно з аналогічними можливостями конкурентів. Сильні і слабкі сторони з погляду галузі розглядаються під кутом значення внеску в національну економіку і добробут та міри задоволення вимог та очікувань суспільства. Можливості і загрози впливають із взаємодії з іншими секторами, державної політики, розподілу ресурсів, міжнародної політики та економічної ситуації тощо [5].

Процедура проведення SWOT-аналізу зводиться до заповнення матриці, за допомогою якої будуть виявлені сильні та слабкі сторони, можливості та загрози діяльності підприємств

машинобудівної галузі Харківського регіону (табл. 4).

У полі матриці «загрози» потрапили такі фактори внутрішнього середовища: низька рентабельність продажу, висока собівартість, відсутність довгострокового планування тощо.

До сильних сторін належать наявність фінансової стратегії, доступ до баз законодавства та змін у ньому тощо.

Для подолання негативних наслідків у роботі машинобудівних підприємств авторами запропоновано методичний підхід до формування стратегії зміцнення конкурентних позицій (рис. 3).

Практичне застосування сукупності теоретико-методичних положень до формування

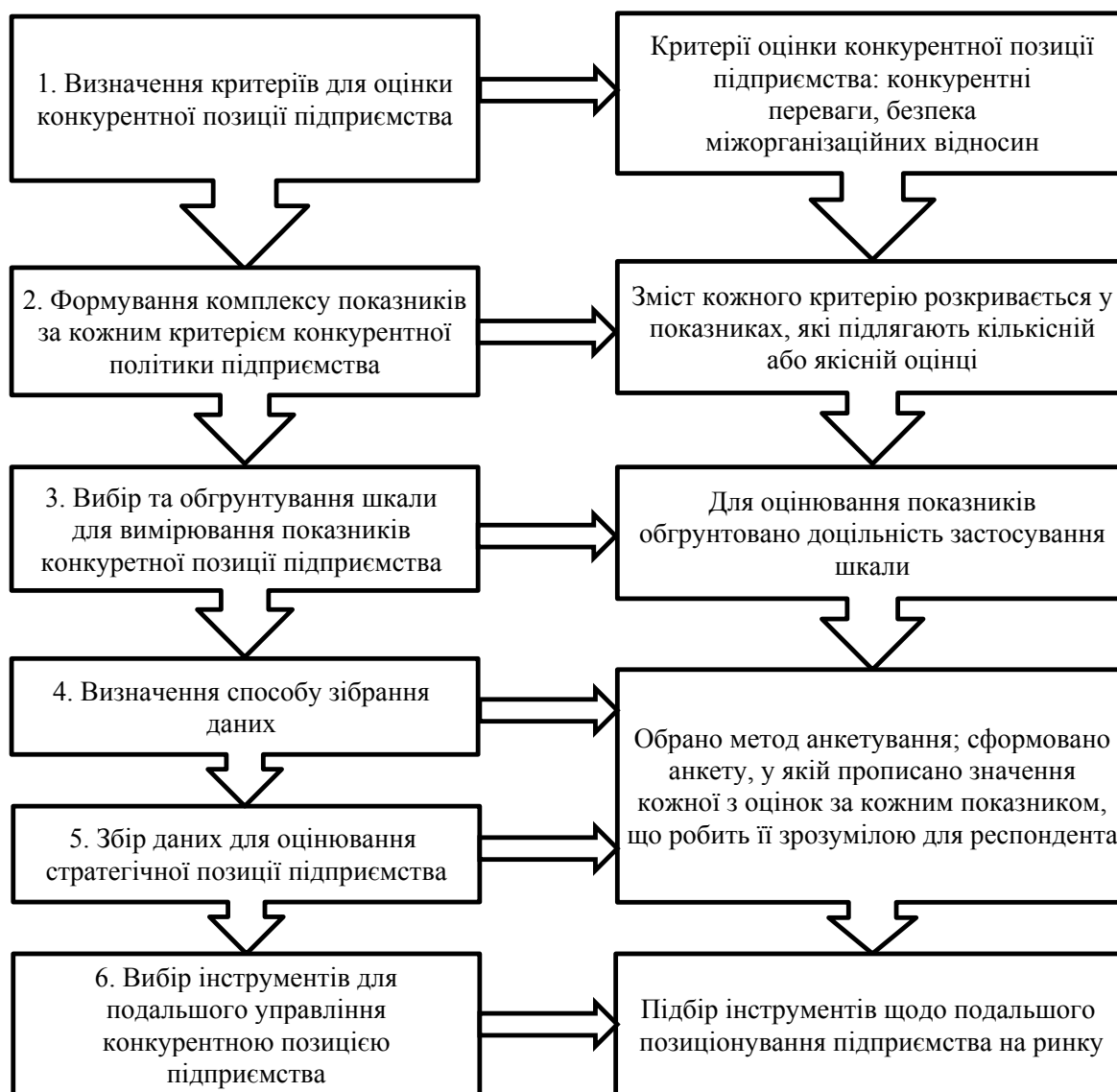


Рис. 3. Методичний підхід до формування стратегії зміцнення конкурентних позицій підприємства

Джерело: власна розробка

стратегії зміцнення конкурентних позицій підприємства дасть можливість оцінювати рівень конкурентоспроможності з використанням єдиних підходів, здійснювати коротко-, середньо- та довгострокове прогнозування, моніторинг та коригування чинників конкурентних переваг економічних систем.

Висновки з цього дослідження. У статті наведено теоретичне узагальнення та вирішено науково-практичне завдання щодо оцінки та формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудівного комплексу. Основні висновки проведеного дослідження можна сформулювати так:

1. Проведений аналіз конкурентного середовища на засадах уточнення та деталізації таких понять, як «конкурентоспроможність», «конкурентна стратегія», «конкурентні переваги», закладає основу для визначення передумов набуття підприємством стійких конкурентних позицій.

2. На основі дослідження підприємств машинобудівної галузі Харківського регіону виявлено специфіку й особливості забезпечення стійких конкурентних позицій.

3. Обґрунтовано особливості формування конкурентної політики та визначено концептуальні положення зміцнення конкурентної позиції машинобудівних підприємств України та Харківського регіону.

4. Розроблено механізм формування конкурентної стратегії, реалізація якої дасть змогу підприємствам зайняти й утримувати стійкі конкурентні позиції в достроковій перспективі.

5. Запропоновано методичний підхід до формування стратегії зміцнення конкурентних позицій підприємств машинобудівної галузі в Україні.

Таким чином, розвиток українського машинобудівного комплексу має позитивні тенденції. Це виявляється у поступовому збільшенні обсягів реалізації продукції, що свідчить про підвищення експортного потенціалу Харківського регіону. Проте існує низка чинників, що стримують розвиток машинобудування: застаріле обладнання, висока конкуренція на ринку машинобудівної продукції, високі тарифи тощо. Вирішення цих питань значно підвищить рівень конкурентоспроможності та дасть змогу зайняти стійкі конкурентні позиції на ринку [8].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексєєва Т.І. Дослідження впливу інноваційної складової на стан конкурентоспроможності підприємства / Т.І. Алексєєва // Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 12. – С. 5–8.
2. Алексєєва Т.І. Розробка організаційно-економічного механізму управління ЗЕД підприємства / Т.І. Алексєєва // Технологический аудит и резервы производства «Index Copernicus» – X. : Технологічний центр, 2016. – № 2/5(28). – С. 20–24.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Головне управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kh.ukrstat.gov.ua>.
5. Кальна Т.А. Конкурентоспроможність продукції машинобудівної промисловості / Т.А. Кальна // Економічний аналіз. – 2015. – № 21(2). – С. 93–99.
6. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : [монографія] / Ю.В. Кіндзерський ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2013. – 536 с.
7. Равлик Н.В. Оцінка реального стану підприємств машинобудівної галузі України на зовнішніх та внутрішніх ринках / Н.В. Равлик // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1(13). – С. 34–46.
8. Стратегія розвитку України 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/2020/>.

УДК 338.46.47:654.1 (045)

Роль маркетингу в забезпеченні інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств

Апарова О.В.

доктор економічних наук, доцент,
Державний університет телекомунікацій

В умовах сьогодення підприємствам для виживання та збереження своїх позицій за постійно зростаючої конкуренції поряд із розширенням асортименту послуг, забезпеченням високої їх якості та бездоганного сервісу потрібні впровадження інновацій в їхню діяльність та ефективне функціонування служби маркетингу. У статті розкрито роль та важливість маркетингу в забезпеченні інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств. Основну увагу зосереджено на визначенні сутності послуги та специфіки маркетингу послуг телекомунікаційних підприємств.

Ключові слова: маркетинг послуг, телекомунікаційне підприємство, інноваційний розвиток, інновації, маркетинг інновацій.

Апарова О.В. РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях предприятиям для выживания и сохранения своих позиций при постоянно растущей конкуренции наряду с расширением ассортимента услуг, обеспечением высокого их качества и безупречного сервиса требуются внедрение инноваций в их деятельность и эффективное функционирование службы маркетинга. В статье раскрыты роль и важность маркетинга в обеспечении инновационного развития телекоммуникационных предприятий. Основное внимание сосредоточено на определении сущности услуги и специфике маркетинга услуг телекоммуникационных предприятий.

Ключевые слова: маркетинг услуг, телекоммуникационное предприятие, инновационное развитие, инновации, маркетинг инноваций.

Aparova O.V. THE ROLE OF MARKETING TO PROVIDE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

In modern conditions, enterprises have a necessary condition for survival and preservation of their positions under constantly growing competition - the introduction of innovations in the activities and effective functioning of the marketing service. In the article the role and importance of marketing to ensure the innovative development of telecommunications companies. The main focus is on determining the nature and specific of services and marketing of services of telecommunications companies.

Keywords: marketing of services, telecommunication enterprise, innovation development, innovation, marketing of innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сьогодення завершується період екстенсивного росту на багатьох сегментах телекомунікаційного ринку. Підприємствам, присутнім на ринку телекомунікаційних послуг, необхідними і важливими умовами виживання та збереження своїх позицій за постійно зростаючої конкуренції поряд із розширенням асортименту послуг, забезпеченням високої їх якості та бездоганного сервісу потрібні впровадження інновацій в їхню діяльність та ефективне функціонування служби маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням проблем маркетингу та забезпечення інноваційного розвитку підприємств працювали як вітчизняні науковці (О.А. Біловодська, А.В. Войчак,

М.А. Дем'янчук, І.А. Дяченко, Н. С. Ілляшенко, С.М. Ілляшенко, Т.І. Ломаченко, Є.І. Нагорний, А.Ф. Павленко, О. Татарников, Н. Чухрай, О.М. Шканова), так і зарубіжні (М. МакГеррі Вольф, К.Дж. Кленсі, П.С. Крейг, Р.Г. Купер, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Фатхутдінов, К. Фрімен, Й. Шумпетер та ін.).

Недостатньо висвітленим залишається питання забезпечення належної роботи служби маркетингу на підприємстві, діяльність якої повинна бути сфокусована не тільки на продажу продукту, а й забезпечувати підґрунтя конкурентоспроможного та стабільного існування підприємства в довгостроковій перспективі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття особливостей телекомунікаційної галузі, сутності

послуг та специфіки маркетингу послуг (у т. ч. телекомунікаційних) як необхідного складника успішної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Масове використання інформаційно-телекомунікаційних технологій на основі прямих зв'язків без посередників сприяє свободі переміщення інформації і нематеріальних активів та створює значні переваги в суспільному розвитку. Все вказує на те, що суспільство стає залежним від засобів телекомунікацій, які впливають на економіку та суспільство у цілому: використання телефонів, факсів електронної пошти, можливостей радіо- та телемовлення тощо. Звідси слідує, що галузь телекомунікацій в Україні відіграє важливу роль в економічному, соціальному та міжнародному розвитку держави. Вона об'єднує не тільки географічно розрізнені частини країни та економічні центри, а й усі ланки народного господарства (промисловість, сферу послуг тощо) і кінцевого споживача. Сучасні засоби телекомунікацій стали невід'ємним складником культурного розвитку та ділових стосунків як усередині держави, так і між країнами.

Аналіз тенденцій розвитку телекомунікаційної галузі свідчить про те, що фіксований зв'язок поступається місцем мобільному, який його витісняє швидкими темпами. Це пояснюється більшою доступністю та багатофункціональністю останнього, а також орієнтиром мобільних операторів на споживача. Також поява нових операторів із широким спектром вигідних умов для клієнтів створює різноманітні альтернативи у здійсненні вибору кінцевим користувачем.

Головною причиною виникнення такої тенденції є конкуренція як між операторами, що використовують однакові технології й надають однакові послуги, так і міжвидова. Тобто з поштою та традиційною телефонією конкурує як стільниковий зв'язок, так і IP-телефонія. Крім того, послуги передачі даних надають і спеціалізовані Інтернет-провайдери, і компанії кабельного телебачення, і стільникові мережі, і телефонні компанії... Оскільки абонентам зв'язок усе більше стає потрібний не сам по собі, а як засіб доступу до контенту та послуг, то телефонію, яка багато десятиліть забезпечувала основне завантаження мереж зв'язку, поступово, але впевнено витісняє Інтернет-трафік.

У сегменті поштового зв'язку також відбувається поступове, але неухильне зниження попиту через конкурентів – операторів фіксованого і мобільного зв'язку. Таким чином,

він утрачає інвестиційну привабливість для потенційних інвесторів, які бажають діяти на більш прибуткових сегментах ринку телекомунікацій [1].

Напрями інноваційної політики телекомунікаційних компаній визначаються такими особливостями телекомунікаційної галузі:

- телекомунікаційна сфера надає ринку унікальний продукт, що поєднує в собі матеріальне виробництво, сферу послуг і технології;
- потенційним цільовим ринком телекомунікаційної продукції є більша частина населення, а ступінь його охопту залежить лише від фактора часу та нових технічних можливостей;
- у силу технічних характеристик продукції телекомунікаційних підприємств практично неможливо та недоцільно діяти тільки в національних рамках [3].

У сучасному світі в розвинених країнах із ринковою економікою підприємствам, націленим на довготривале існування і стабільний розвиток, неможливо ігнорувати вимоги, які висуває до їхньої діяльності ринок. А вимоги ринку все більше стають пов'язані з наявністю інновацій. Однак для появи інновацій необхідні об'єктивні умови, зокрема наявність:

- ринкового потенціалу (наявності підкріпленого купівельною спроможністю попиту або можливості формування попиту (для принципово нових продуктів));
- інноваційного потенціалу розробника інновацій (можливості втілення досягнень науки і техніки в конкретні продукти, здатні задовольнити запити споживачів);
- виробничо-збутового потенціалу (економічної можливості і доцільності підприємства-інноватора розробити, виготовити (або придбати) і просувати інновації на ринку) [5].

Управління розробленням та впровадженням інновацій повинно обов'язково підключати маркетинг ще й тому, що життєвий цикл інновації, як і будь-якого товару, починається з часу її виведення на ринок і закінчується виходом з ринку, тобто інноваційний цикл і життєвий цикл частково перетинаються (рис. 1) [5].

Охарактеризувавши продукт виробництва галузі телекомунікацій із позиції життєвого циклу продукції, можна безпомилково дійти висновку, що галузь перебуває на стадії насичення. Оскільки екстенсивний розвиток даної галузі, пов'язаний із простим кількісним збільшенням випуску продукції за рахунок зростання затрат живої праці, сировини і матеріалів, вичерпав себе, поява нових (у т. ч. революційних) технологій може продовжити

стадію насичення. Таким чином, у галузі телекомунікацій для забезпечення своєї конкурентоспроможності фірмам необхідно здійснювати активну інноваційну політику, щоб виводити на ринок нові товари і послуги попри високу наукоємність даної галузі та коротший, ніж у інших галузях, життєвий цикл самого товару (послуги).

Крім того, постачальникам телекомунікаційних послуг необхідно докладати особливих зусиль на збереження наявної бази клієнтів, щоб більш вигідні умови конкурентів не переманили їх на свій бік. Звідси слідує висновок, що маркетинг майбутнього в телекомунікаціях має носити інноваційний і клієнтоспрямований характер.

Світова практика показує, що в періоди кризи та посткризові періоди не всі підприємства стають банкрутами, а тільки ті, що обрали неправильні орієнтири у своїй маркетинговій стратегії, не змогли гнучко відреагувати на мінливі умови економічного середовища, тому основними принципами не тільки виживання, а й поліпшення частки сегменту на ринку є креативність та нестандартне мислення під час прийняття рішень щодо маркетингової стратегії підприємства, запровадження інновацій. Для деяких підприємств із добре налагодженою роботою системи мар-

кетингу криза може стати помічницею в ліквідації конкурентів, які не встигли своєчасно відреагувати на її прояви і тим самим утратили своїх клієнтів [2].

Оскільки будь-яке господарське рішення повинно прийматися на підставі аналізу головних факторів ринку (рівня конкуренції, ступеня насиченості ринку даними послугами тощо), які впливають на успіх виробничої і ринкової політики підприємства, існує необхідність розроблення спеціальної програми їх вивчення й оцінки. Звідси слідує, що виконання маркетингових досліджень зумовлене потребою в інформації для підприємств-інноваторів.

Маркетингові дослідження, які включають вивчення власних послуг, настроїв та очікувань споживачів, позицій конкурентів та законодавства, проводять для забезпечення підприємств надійною і достовірною інформацією про ринок, структуру і динаміку попиту, асортименту, щоб відповідати вимогам ринку і задовольняти попит краще, ніж конкуренти. Дослідницька функція маркетингу стає визначальною в діяльності маркетингової служби підприємства, особливо якщо мова йде про запровадження інновацій.

Для ефективного управління підприємствами та формування інформаційної бази за відповідними позиціями необхідні сис-

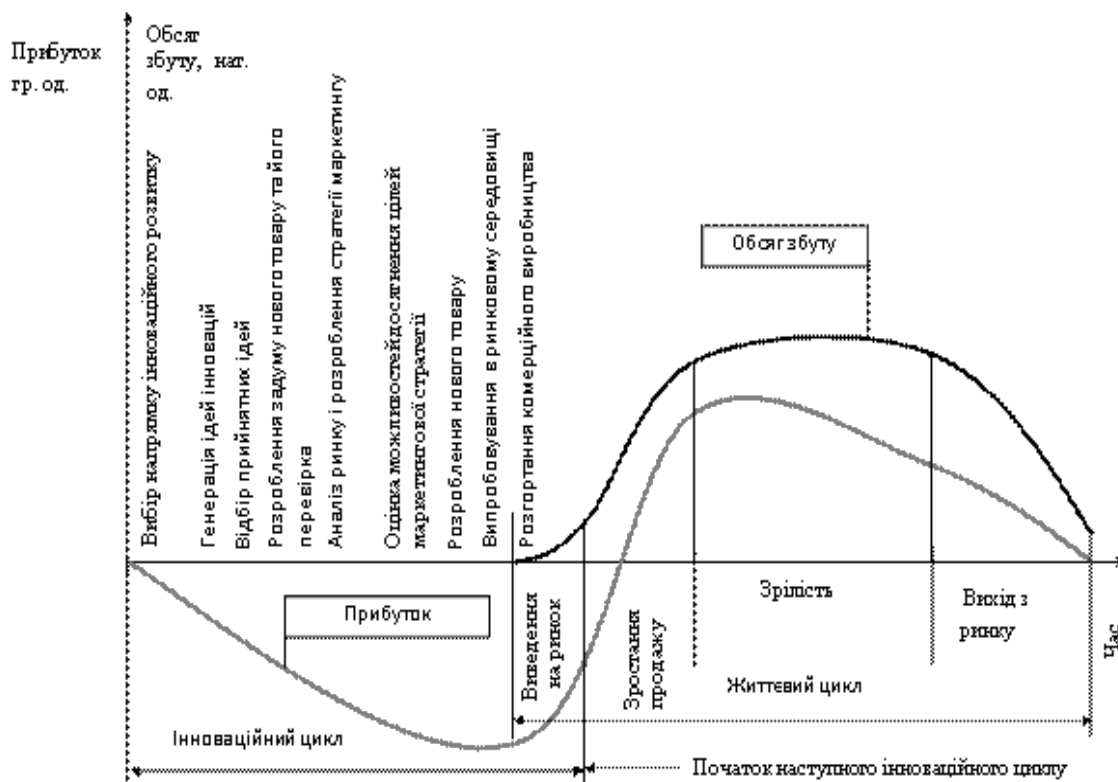


Рис. 1. Інноваційний та життєвий цикл товару

тематичні маркетингові дослідження, тому діяльність служби маркетингу має бути безперервною. Як наслідок, підприємства зможуть уникнути неточних оцінок, ризиків і невіправданих витрат, а також скоротити час на прийняття управлінських рішень. Не менш важливою умовою є орієнтир на маркетинг із мінімальним бюджетом [1].

Продуктом сфери телекомунікацій є послуги. Для того щоб маркетинг здійснювався з найбільшою ефективністю, необхідною умовою є врахування специфіки послуг. Незважаючи на швидкий розвиток сфери послуг і посилення її ролі в економіці, досі не вироблене загальноприйняте визначення поняття «послуги». За визначенням Ф. Котлера, «послуги – це об'єкти продажу у вигляді дій, вигод або задоволення», із чого слідує, що послуги не зберігаються і не мають матеріальної форми.

Різноманітність та різномірність наявних послуг є причиною поділу ринку послуг на більш вузькі ринки. У послуги зазвичай включають: транспорт, зв'язок, торгівлю, матеріально-технічне забезпечення, побутові, комунальні послуги, фінанси, науку, освіту, охорону здоров'я, культуру і мистецтво, фізкультуру і спорт, туризм та ін. Загальне, що об'єднує різні види трудової діяльності з надання послуг, – виробництво таких споживчих вартостей, які переважно не набувають матеріалізованої форми. Внаслідок цього ринки послуг абсолютно не схожі на інші ринки, тому маркетинг послуг відрізняється від маркетингу товарів.

Причинами такої відмінності є:

– послуга не існує до її надання, тобто продукт створюється в процесі надання послуги, що унеможливує порівняння пропозицій двох різних продавців двох конкуруючих фірм навіть тоді, коли продукти здаються ідентичними. Порівняння стає можливим тільки після отримання послуги. Єдине, що можна зробити на ринку послуг, – порівняти вигоди очікувані та отримані;

– надання послуг вимагає спеціальних знань і майстерності, які споживачу важко оцінити. Часто клієнт прагне працювати з одним і тим самим продавцем: Інтернет-провайдером, туристичною фірмою тощо.

Ці загальні риси властиві практично всім ринкам послуг та в сукупності з особливостями самих послуг визначають специфіку маркетингу послуг.

Слід детальніше розглянути загальні характерні риси послуг, які їх відрізняють від товарів:

1) невідчутність (нематеріальний характер) послуг означає, що їх неможливо про-

демонструвати, побачити, спробувати або вивчити до отримання. Потенційному споживачу важко розібратися та оцінити, що продається, до отримання послуги. Він вимушений вірити продавцю на слово (або шукати продавця послуги за рекомендаціями знайомих). Водночас продавцю складно показати клієнтам свій товар чи пояснити, за що вони платять гроші. Все це ускладнює процес ціноутворення і просування послуг на ринок;

2) нерозривність виробництва і споживання послуги означає, що надавати (продавати) послугу можна лише тоді, коли надходить замовлення або з'являється покупець. Звідси випливає, що багато видів послуг невід'ємні від того, хто їх надає, а отже, продавець повинен проявляти турботу не тільки про те, що виробляти, але й як виробляти, тому особливу увагу слід приділити правильному відбору і навчанню персоналу, що контактує з клієнтами;

3) мінливість якості надання послуги означає, що якість послуги істотно залежить від того, хто, де і коли її надає. Мінливість якості послуг може залежати від:

– рівня кваліфікації працівників: потрібно слідкувати, щоб один і той самий співробітник протягом робочого дня надавав послуги однаково;

– поведінки споживачів (адекватної чи не дуже): потрібно враховувати психологічні аспекти під час роботи з клієнтами.

Для зменшення мінливості послуг розробляються стандарти обслуговування;

4) нездатність послуги до зберігання означає, що послуги не можуть бути збережені для подальшого продажу: якщо попит стає більшим за пропозицію, ситуацію неможливо змінити, отримавши товар зі складу, або, якщо потужності з надання послуг перевищують попит на них, утрачається дохід. Тоді необхідно вживати особливих заходів щодо вирівнювання попиту і пропозиції, наприклад установлення диференційованих цін; застосування знижок; введення системи попередніх замовлень; збільшення швидкості обслуговування; поєднання функцій персоналу.

Сфера телекомунікацій подає на ринок унікальний продукт, який поєднує в собі матеріальне виробництво, сферу послуг і технології. Таким чином, оператори ринку телекомунікацій функціонують відразу в декількох сферах економіки – великий простір для впровадження інновацій. Окрім того, потенційний цільовий ринок телекомунікаційної продукції – переважна частина населення; ступінь охоплення

цього ринку залежить тільки від фактору часу та нових технічно-технологічних можливостей. Позитивним моментом є й те, що в силу технічних характеристик продукції операторам ринку телекомунікацій практично можливо і доцільно діяти не тільки в національних межах, а й виходити на міжнародні ринки [6].

Телекомунікаційні послуги також володіють низкою особливостей:

1) номенклатура послуг відносно стійка, однак зміна технології й організації їхнього надання мають значний вплив на соціально-економічні характеристики і функції послуг;

2) має місце одночасне співіснування традиційних і передових технологій надання послуг та значні терміни переходу від одних до інших послуг;

3) застосування галузевого принципу створення послуг із переважаючим територіальним способом їх надання [6].

Розглянуті характеристики послуг збільшують купівельний ризик для покупця й утруднюють його оцінку. Підприємство, що надає послуги, повинне приділяти увагу цим ризикам, розробляти заходи щодо їх скорочення, що дасть змогу не тільки сформувати постійну клієнтуру, але й залучити додаткових споживачів.

Окрім того, підприємство може здобути успіх на ринку за рахунок посилення участі споживачів у виробництві послуг. Прикладами є автоматичний міжміський телефонний зв'язок, організація продажу товарів за поштовими замовленнями, магазини, кафе-терії, бензозаправні станції та інші послуги, що надаються за принципом самообслуговування. Пропонуючи споживачу самому виконати якусь частину послуги, підприємство змінює тим самим і саму природу послуги.

Розглянуті особливості ринку послуг, специфічні характеристики самих послуг та особливості сприйняття їх споживачами дають можливість визначити специфіку маркетингу у цій сфері.

Маркетинг послуг – це діяльність із вивчення ринку, управління і регулювання надання послуг на основі інформації про кон'юнктуру ринку. Іншими словами, це система безперервного узгодження пропонованих послуг із послугами, які користуються попитом на ринку і які підприємство здатне запропонувати з прибутком для себе і більш ефективно, ніж це роблять конкуренти. Головне завдання маркетингу послуг – допомогти споживачу оцінити підприємство та його послуги.

Основними принципами маркетингу послуг є такі.

1. Маркетинг – це не окрема дія, а система діяльності, послідовність дій підприємства для досягнення поставлених цілей. Оскільки ринок динамічний (під впливом різних факторів змінюються попит споживачів, рівень конкуренції тощо), маркетинг повинен включати погляд у майбутнє, а не тільки зосередженість на теперішньому часі.

2. Узгодженість дій усередині підприємства з умовами зовнішнього середовища.

3. Постановка та відповідь на питання:

– «що насправді являє собою послуга, яку пропонує фірма?» – примушує підприємство подивитися на свої послуги як із точки зору споживача, так і з позиції наявності ресурсів для здійснення даного бізнесу;

– «що робить маркетинг для задоволення потреб споживача?» – мається на увазі не тільки те, що купує клієнт в даний момент, але також і те, що він купив би за інших обставин (наприклад, у разі збільшення доходу), тобто маркетинг повинен бути діяльністю передбачення (включати прогнозування оцінку, що може примусити потенційних споживачів стати клієнтами фірми).

4. Маркетинг дає змогу ідентифікувати і впроваджувати засоби збільшення прибутку – цілі підприємства повинні реалізовуватися за рахунок якісного задоволення потреб клієнтів у досить тривалому проміжку часу.

Отже, для успішної конкуренції в умовах ринкової економіки необхідно, щоб у центрі філософії підприємства був споживач, – пропонувати на ринку ті послуги, які бажають отримувати споживачі, і робити це краще за конкурентів.

Маркетингова орієнтація підприємства ґрунтується на реальному аналізі побажань і потреб ринку, а також на прагматичній оцінці того, наскільки послуги компанії відповідають цим вимогам. Лише чітко усвідомлюючи поточний стан підприємства, можна визначити його цілі і зміни, необхідні для досягнення цих цілей. А мати змогу пропонувати саме ті послуги, які вимагає ринок і які здатні підвищити конкурентоспроможність підприємства, можна лише спілкуючись із споживачами і враховуючи їх побажання. Розуміння та задоволення вимог споживачів є головною складовою частиною підходу, який орієнтований на ринок. Маючи уявлення про потреби ринку, можна за допомогою маркетинг-міксу визначити, як краще задовольнити потреби споживачів.

Визначаючи ступінь відповідності послуг потребам ринку, слід аналізувати швидкість виконання замовлень, імідж фірми, власти-

вості послуги, якість обслуговування, інтер'єр приміщень, ціну (тариф, вартість).

Сегментація ринку телекомунікаційних послуг може здійснюватися за різними критеріями, вибір яких залежить від призначення послуги. Беручи за критерій вид продукції, можна поділити ринок телекомунікаційних послуг на три сегменти:

- телекомунікаційні послуги;
- телекомунікаційні засоби та системи;
- програмне забезпечення [4].

Щоб на ринку була обрана послуга конкретного підприємства, а не інших підприємств, споживачі повинні сприймати її як відмінну і кращу за послуги конкурентів. Для цього треба підкреслювати унікальні особливості, властиві лише цій послугі, тобто потрібно грамотно управляти виведенням нової (інноваційної) послуги на ринок. Я правило, цей процес містить вісім основних кроків.

1. Народження ідеї. Щоб досягти комерційного успіху на ринку, доводиться розглядати безліч початкових ідей. Для цього треба провести опитування споживачів, дистриб'юторів, партнерів, постачальників і працівників підприємства на всіх рівнях. Слід також проаналізувати нові ідеї і підходи, запропоновані конкурентами щодо розроблення нових видів послуг.

2. Відбір ідей. Маючи під рукою великий масив ідей, треба переглянути їх, відкинути нереальні і визначити пріоритетність решти ідей за ринковим потенціалом, технічною складністю та реальністю виконання.

3. Розроблення і перевірка концепції. Кожна концепція повинна відображати ідею послуги, орієнтуючись на споживача. Далі концепцію перевіряють на відповідність потребам цільової групи споживачів.

4. Розроблення маркетингової стратегії. Треба розробити маркетинговий план, в

якому дається уявлення про цільовий ринок, бажане позиціонування послуги, орієнтовний рівень реалізації та контрольні завдання щодо частки ринку і рівня прибутку.

5. Бізнес-аналіз. Потрібно детально оцінити концепцію послуги та її маркетингову стратегію щодо відповідності цілям підприємства, планованих показників реалізації, витрат і прибутку.

6. Розроблення послуги. Переконавшись у реальності концепції маркетингу і послуги, треба розробити прототип нової послуги.

7. Пробний маркетинг. Доцільно провести тестування нової послуги, запропонувавши її на обмеженій частині ринку за контрольованих умов для перевірки стратегії маркетингу та послуги.

8. Комерціалізація. Послуга виводиться на ринок і реалізується на регіональному, національному або міжнародному рівні.

Звичайно, вдосконалити послугу можна і після її виходу на ринок. Однак як тільки припиняється робота над удосконаленням послуги, вона одразу втрачає конкурентоспроможність.

Висновки з цього дослідження. Успішна діяльність підприємства на ринку – наслідок гармонійного поєднання багатьох складників, головними з яких можна вважати впровадження інновацій та безперервну й ефективну діяльність служби маркетингу. Без маркетингових досліджень, які б урахували особливості телекомунікаційної сфери та продукту підприємств телекомунікацій, можна стверджувати, що підприємство функціонує наосліп. Реалії сьогодення вимагають від підприємств гнучкості, інноваційності та орієнтації на мінливі запити споживачів. Тільки ті підприємства, які відповідають цим критеріям, можуть розраховувати на конкурентоспроможне і тривале існування в економічній системі України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Апарова О.В. Маркетингові дослідження та тенденції розвитку ринку телекомунікацій / О.В. Апарова // Матеріали VIII наук. конференц. «Сучасні тенденції розвитку технологій в інфокомунікаціях та освіті» (Київ, 24–25 лист. 2011 р.). – К. : ДУІКТ, 2011. – С. 98–99.
2. Апарова О.В. Особливості маркетингової стратегії для вітчизняних телекомунікаційних підприємств в сучасних умовах / О.В. Апарова // Нові технології в телекомунікаціях : V Міжнарод. наук.-техн. Симпозіум (17–21 січ. 2012 р.) : зб. тез. – Карпати, Вишків : ДУІКТ, 2012. – С. 184–186.
3. Дем'янчук М.А. Заходи та механізми активізації інноваційного розвитку сфери телекомунікацій / М.А. Дем'янчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/5_demyanchuk.php.
4. Дяченко І.А. Удосконалення інноваційної діяльності підприємства галузі електрозв'язку / І.А. Дяченко // Технології і дизайн. – К. : КНУТД, 2014. – № 1(10). – С. 1–8.
5. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : [монографія] / За ред. С.М. Ілляшенко. – Суми : Унів. кн., 2006. – 728 с.
6. Татарников О. Перспективы развития средств связи и информационных технологий / О. Татарников // Компьютер Пресс. – 2006. – № 1. – С. 16–22.

Розроблення мотиваційних механізмів – прискорення інноваційної діяльності підприємств

Боковець В.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено необхідності розроблення мотиваційного механізму інноваційної діяльності. Обґрунтовано напрями вдосконалення мотивації на підприємствах за окремими складниками. Запропоновані розробки дають змогу скоригувати систему матеріального та морального стимулювання працівників на підприємствах та змоделювати умови для активізації творчих здібностей персоналу.

Ключові слова: інновація, механізм, мотивація, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація.

Боковець В.В. РАЗРАБОТКА МОТИВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ – УСКОРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена необходимость разработки механизма мотивации инновационной деятельности. Обоснованы направления совершенствования мотивации на предприятиях по отдельным составляющим. Предложенные разработки позволят скорректировать систему материального и морального стимулирования работников на предприятиях, смоделировать условия для активации творческих способностей персонала.

Ключевые слова: инновация, механизм, мотивация, материальная мотивация, нематериальная мотивация.

Bokovets V.V. DEVELOPMENT OF MOTIVATIONAL MECHANISMS – ACCELERATION OF INNOVATIVE ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

In the current economic conditions, the role of innovation in enterprises. In these conditions one of the most effective tools to accelerate is a motivational mechanism. The article is devoted to necessity of development of mechanism of motivation of innovative activity. The directions of improvement of motivation in enterprises by individual components. The proposed design will allow to adjust system of material and moral incentives for workers in enterprises, to simulate the conditions for activation of the creative abilities of the staff.

Keywords: innovation, mechanism, motivation, financial motivation, intangible motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних умов науково-технічної трансформації господарства успішність створення і впровадження в практику діяльності підприємств інноваційних процесів значною мірою визначається станом використання трудового потенціалу, який є ключовим елементом запоруки успішної роботи підприємства, зміцнення його конкурентних позицій, вибору прогресивного напрямку розвитку під час реалізації стратегічних перетворень. Досвід провідних країн світу доводить, що підприємства можуть витратити значні кошти на впровадження новітніх інформаційних технологій, здійснення ґрунтовного аналізу ринку, але якщо зусилля керівництва не будуть підкріплені розумінням кожного працівника своєї ролі в інноваційному процесі, очікуваних ефективних результатів не буде досягнуто. Те, наскільки швидко впроваджуються та дієво використовуються засоби активізації інно-

ваційної праці, великою мірою залежить від персоналу підприємства, від його готовності та здатності вдало реалізовувати сучасні проекти, тому важливо вміло використовувати мотиваційні важелі для підвищення ефективності праці працівників на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи сучасних уявлень про мотивацію та її складники закладено у працях всесвітньо відомих зарубіжних учених: І. Ансоффа, Д. Врума, Ф. Герцберга, Р. Дафта, П. Друкера, Д. Кларка, Д. Кейнса, Д. Мак-Грегора, Ф. Мак-Клелланда, А. Маслоу, Е. Мейо, Р. Оуена, М. Портера, А. Сміта, Д. Сінка, Ф. Тейлора та їх послідовників.

Значний внесок у розвиток наукової думки у сфері розроблення й удосконалення теоретичних засад, методологічних і прикладних аспектів формування мотиваційного механізму праці зробили такі вчені, як: О. Амоша, М. Армстронг, А. Бердник,

Д. Богиня, А. Василик, В. Гриньова, О. Єгоршін, А. Єськов, І. Завадський, В. Іноземцев, А. Кібанов, А. Колот, Г. Куликов, О. Наумова, О. Павловська, В. Пономаренко, М. Семікіна, Т. Скрипко, В. Сладкевич, Г. Тибінка та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – узагальнення основних теоретичних положень щодо мотивації персоналу та напрямів її вдосконалення на сучасних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усвідомлення важливості дослідження аспектів побудови та реалізації моделі інноваційного економічного розвитку призвело до необхідності чіткого розв'язання першочергових завдань, пов'язаних із формуванням мотиваційної основи імпульсу до інноваційної активності на рівні людського капіталу як головної рушійної сили трансформацій, єдиного невичерпного інтелектуального джерела виникнення інновацій.

У цьому контексті справедливою є думка О.В. Толмачової та Є.А. Бельтюкова, щодо того, що персонал є єдиним з усіх факторів виробництва, який несе в собі творчий складник та здатний створювати нові знання і активно їх використовувати [8, с. 192].

Існує безліч точок зору стосовно розуміння економічної сутності поняття «мотивація», що пояснюється багатоаспектністю і міждисциплінарним характером даної категорії і стосунків, а також суб'єктивними поглядами, переконаннями, методологічними підходами різних дослідників з приводу означеного питання. У табл. 1 наведено окремі визначення поняття мотивації, запропоновані різ-

ними авторами як у зарубіжних, так і у вітчизняних джерелах.

Отже, підсумовуючи визначення відомих учених, мотивація інновацій – сукупність потреб і мотивів, що спонукають персонал і керівництво до активної діяльності творчого змісту, спрямованої на створення інноваційних продуктів, послуг, форм їх використання, впровадження нових технологій для забезпечення підвищення рівня якості робочої сили та конкурентоспроможності праці.

Виходячи з наведених визначень, можна дійти до таких висновків:

- мотивація – це процес або сукупність пов'язаних управлінських рішень із формування потрібних мотивів, дій працівників;

- мотиваційний процес реалізується в соціально-економічній системі;

- мета процесу мотивації – досягнення підприємством поставлених цілей, у результаті чого будуть задоволені потреби самого об'єкта мотивації;

- результат процесу мотивації – досягнення підприємством поставленої мети – максимізації прибутку;

- усі визначення мотивації умовно можна поділити на два напрями: за першим напрямом мотивація розглядається на структурних засадах як система факторів впливу, за другим напрямом мотивація розглядається в динаміці як певний процес спонукання персоналу [9, с. 123–125].

Від того, якими мотивами персонал керується у своїй професійній діяльності, залежать його ставлення до роботи та кінцевий результат діяльності підприємства.

Таблиця 1

Визначення поняття «мотивація» зарубіжними та вітчизняними вченими

| Автор | Тлумачення поняття «мотивація» |
|--|---|
| Г.Т. Куликов [1, с. 37] | Мотивація – процес спонукання людини, соціальної групи або спільності людей здійснювати спадково закріплені для задоволення різного роду потреби та досягнення особистих, групових і суспільних цілей |
| В.Г. Шинкаренко, О.М. Криворучко [10, с. 25] | Мотивація – процес, що здійснюється менеджерами і полягає у виявленні сил (мотивів) і розробленні стимулів, які спонукають індивідів до дій із досягнення особистих цілей і цілей організації |
| М.О. Табахарнюк [7, с. 120] | Мотивація – процес або серія пов'язаних управлінських дій із формування необхідних певній організації мотивів, дій і трудової поведінки особи або групи осіб |
| П.С. Маковесьв [3, с. 42] | Мотивація – процес впливу на фактори виробничого й соціального середовища, у результаті якого змінюється поведінка працівника, досягаються поставлені цілі з удосконалення виробництва й механізму його управління |
| Г.О. Савченко, Т.П. Збрицька [6, с. 59] | Мотивація – процес, який відбувається в самій людині і спрямовує її поведінку в конкретне русло, спонукає її поводитися в конкретній ситуації в певний спосіб; процес спонукання кожного співробітника й усіх членів колективу до активної діяльності для задоволення своїх власних потреб і для досягнення цілей організації |

Слід підкреслити, що прагнення працівників до інноваційної діяльності, вироблення нових ідей забезпечується належним рівнем системи заохочення і стимулювання (рис. 1).

Отже, з огляду на вищезазначене, можна дійти висновку, що комплекс мотивації на підприємствах повинен базуватися на поєднанні матеріального і нематеріального заохочення, при цьому враховуючи особливості кожного працівника. До того ж талановиті, творчі люди потребують особливого ставлення, а це вимагає продуманої, реально діючої системи матеріальних і моральних спонукань та стимулів (механізм внутрішнього управління,

участь працівників у формуванні і реалізації інноваційних планів, оцінка творчої ініціативи в процесі індивідуального і колективного заохочення, можливості подальшого підвищення кваліфікації і службового просування, участь у семінарах, науково-практичних конференціях, умови фіксування та оформлення винаходів, публікація робіт наукового характеру тощо) [4, с. 263–265].

Для здійснення інноваційної діяльності важливими є високий рівень освіти та інтелектуальної активності, виражене почуття власної гідності, ініціативності, самостійності і незалежності у поглядах, притаманне творче

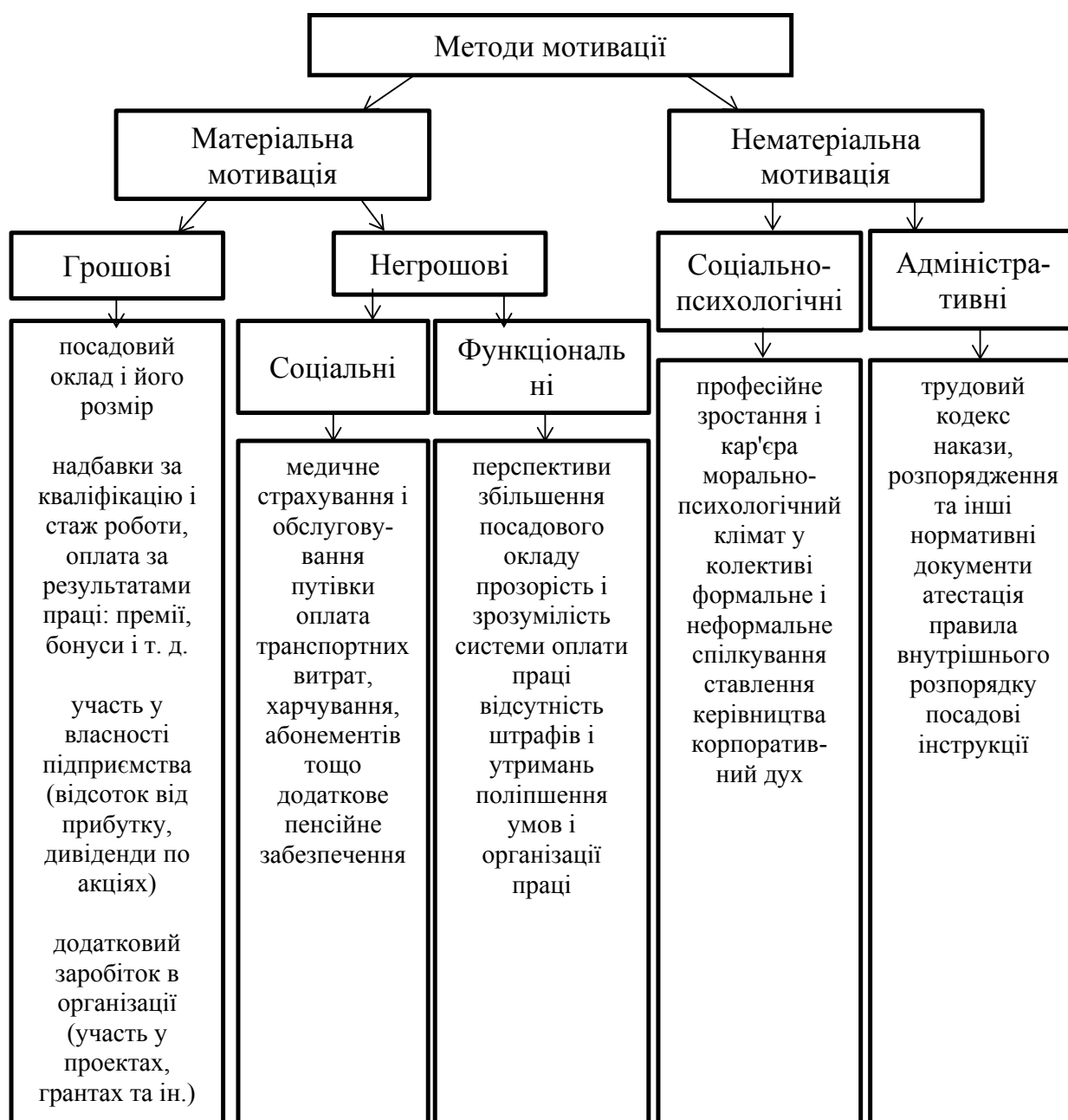


Рис. 1. Класифікація методів мотивації персоналу

натхнення, висока працездатність, зацікавленість в одержанні результатів, здатність до виконання трудових функцій на рівні міжнародних стандартів. Чим більше творчих завдань та інтелектуальних функцій у роботі, тим помітніше зростає роль нематеріальних стимулів у процесі інноваційної діяльності.

На активність розумового, творчого складника трудової діяльності співробітників великою мірою впливають як умовно-постійні (психологічний тип особистості, природна схильність до фізичної, розумової чи духовної праці, інтелектуальний потенціал тощо), так і змінні (фізико-психологічні, фактори зацікавленості, фактори оточення, фактори умов праці та ергономічні) фактори.

До внутрішніх факторів належать потреби, ціннісні орієнтації, інтереси, менталітет, психологічні риси характеру людини тощо. До зовнішніх мотиваторів належать такі фактори: оплата праці, зміст та організація праці, її безпека, соціально-психологічний клімат у трудовому колективі, делеговані повноваження, ступінь відповідальності в роботі, перспективи службового просування, соціальні гарантії, можливості одержання безвідсоткової позики на підприємстві, часткового відшкодування вартості житла, витрат на освіту працівника та його дітей тощо [5, с. 151–154].

Американський професор Ф. Герцберг розділяє мотиваційні чинники на дві групи:

- базові – політика організації та її втілення адміністрацією, умови праці, заробітна плата, мікроклімат у колективі, рівень безпосереднього контролю над роботою;

- спонукальні мотиви – успіх, кар'єра, виконання та схвалення результатів роботи, ступінь делегування повноважень і відповідальності, можливість творчого та професійного зростання.

За оцінками західних фахівців, гроші є основним стимулом до продуктивної праці. У сфері інноваційної діяльності кожна країна розробляє систему формування заробітної плати і грошових винагород у фірмах США розмір оплати праці, яка щорічно підвищується на 1–2%, є основним матеріальним стимулом. Існує два підходи до встановлення середньої розрахункової зарплати.

Перший ґрунтується на зміні й оцінці обсягу і характеру роботи, яка пов'язана з певною спеціальністю, посадою та її особливостями. Це надає спеціалістам можливість активно виявляти свої здібності. Крім того, політика оплати праці має на меті спонукання людей до кар'єри безпосередньо на фірмі,

забезпечуючи відповідну оплату за додаткову відповідальність і вдосконалення кваліфікації. Розрив між максимальною і мінімальною ставкою в середньому не перевищує 50%. Наприклад, корпорація Minnesota, Mining and Manufacturing застосовує систему «подвійної драбини», або двох напрямів у кар'єрі. Сутність даної системи передбачає можливість альтернативного просування працюючого у сфері НДДКР по службі залежно від його індивідуальних здібностей і переваг за адміністративною або науково-інженерною лінією [2, с. 345–346].

Інший підхід до встановлення розміру оплати праці в науково-дослідній сфері великих корпорацій будується на методі «кривих досвіду». Його застосовують GeneralElectric, Chrysler, Polaroid, Westinghouse та ін. Розмір оплати праці розглядається як функція від стажу роботи, досвіду і кваліфікації працюючого [2, с. 347].

Додаткові виплати, премії і пільги максимально орієнтовані на активізацію творчої діяльності науково-технічних працівників, на кінцеві результати інноваційного процесу. Кожна фірма розробляє спеціальні програми винагород, додаткових виплат, премій та пільг. Наприклад, у компанії IBM діє система винагород наукових співробітників за окремі досягнення, що виходять за рамки звичайних вимог до виконуваної роботи. Діють такі види винагород:

- за видатні нововведення сплачується сума від 2,5 до 10 тис. дол. Щороку видається до 40 таких винагород;

- за ефективне застосування вже розроблених ідей, які справили суттєвий вплив на прибуток або зменшення витрат, сума виплат та їх кількість аналогічні попередньому виду;

- за винаходи, що одержали патенти, розмір винагород – до 2,4 тис. дол. Винахідники одержують посвідчення і золотий ювелірний виріб як підтвердження того, що його володар є переможцем конкурсу винахідників IBM.

В останні роки дедалі більше компаній здійснюють преміювання залежно від одержаного економічного ефекту як кінцевого результату. У цілому корпорації США витрачають на стимулювання творчої ініціативи робітників НДДКР 10–15% фонду заробітної плати. Як свідчать керівники корпорацій, ці кошти багаторазово окупаються [2, с. 355–367].

Для прискорення роботи над інноваційними проектами адміністрація багатьох фірм вважає за доцільне не обмежуватися стимулюванням лише наукових робітників і кон-

структорів, а поширювати стимулюючі заходи на всіх співробітників. Наприклад, концерн «Форд мотор компанії» щорічно складає і розповсюджує серед своїх робітників «План винагородження за пропозиції нових ідей», яким передбачається виплата премій у розмірі від 10 до 100 доларів [2, с. 368].

У країнах Європейського Союзу поширена практика інвестування в екологічно чисті джерела енергії, у Великобританії для венчурних фірм звичайний податок на прибуток зменшується на 25%, субсидії на проведення досліджень із розроблення нових видів продукції чи технології становлять 75% витрат фірм, на яких зайняті до 50% осіб. У Німеччині держава здійснює дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (стажування у ВНЗ, наукових інститутах, інших державних або приватних науково-дослідних організаціях) на термін до трьох років, надає пільгові кредити фірмам, що впроваджують ЕОМ, на термін до 15 років, а податкова знижка на приватні НДДКР становить 7,5%. В Італії податок на прибуток зменшується 100%, якщо здійснювалися витрати на НДДКР, а результати досліджень не можуть знайти застосування на практиці впродовж року [2, с. 456–457].

У Німеччині, Франції, Англії та інших європейських країнах створюють спеціальні фонди для преміювання за розроблення, освоєння і випуск нової продукції. Розмір премій залежить від приросту обсягу продажу такої продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. У всіх зазначених та інших європейських країнах системи стимулювання інноваційного розвитку і підвищення інноваційної активності персоналу є відображенням тенденції індивідуалізації трудових доходів працівників підприємств на основі результатів праці.

Згідно з японською теорією управління «Хошен-менеджмент», усі зусилля співробітників компанії мають бути односпрямовані на місію компанії, стратегію, а також завдання, які вирішуються кожним підрозділом і кожним співробітником мають зводитися в одну точку, яка максимально наближена до мети компанії і забезпечує її поступальний рух [9, с. 187–189].

За допомогою мотивації керівництво підприємства може вирішувати такі завдання:

— визнання праці науковців для подальшого стимулювання їхньої творчої активності;

— популяризація результатів праці працівників, що отримали визнання;

— застосування різних форм визнання досягнень;

— схвальне відношення до високих результатів праці робітників;

— забезпечення підвищення трудової активності співробітників [4, с. 263].

Отже, мотивація персоналу є основним засобом оптимального поєднання особистих інтересів працівників із досягненням стратегічних завдань нарощення обсягів діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження. У ході аналізу сучасних наукових поглядів до поняття «мотивація» персоналу визначено, що мотивація інновацій є сукупністю потреб і мотивів, що спонукають персонал і керівництво до активної діяльності творчого змісту, спрямованої на створення інноваційних продуктів, послуг, форм їх використання, впровадження нових технологій для забезпечення підвищення рівня якості робочої сили та конкурентоспроможності праці.

Розглядаючи інноваційну діяльність у цілому, можна зробити висновок, що кожна стадія інноваційного процесу знаходиться під впливом різних мотиваційних факторів, які сприяють або перешкоджають реалізації ідеї.

Узагальнюючи наявні здобутки у сфері мотивації трудової діяльності, можна запропонувати основні напрями вдосконалення використання мотиваційних чинників у сфері управління інноваційною діяльністю:

— комплексний аналіз досвіду досягнення працівниками поставлених цілей;

— залучення працівників у рамках різних програм до навчальних занять і підвищення кваліфікації;

— створення прозорої системи оцінювання результатів інноваційної праці і їх зв'язку з оплатою;

— суспільне визнання успіхів працівників, підтвердження їх цінності для підприємства;

— підтримка самостійності, ініціативності, професійній майстерності персоналу;

— стимулювання до інтелектуальної праці, кар'єрного та професійного зростання;

— залучення працівників до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу;

— врахування думки працівників про справедливість у розподілі обов'язків і в методах винагороди.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников : [монографія] / Г.Т. Куликов ; отв. ред. Д.П. Богиня. – К. : Ин-т економіки НАН України, 2002. – 339 с.
2. Ілляшенко С.М. Інновації у маркетингу і менеджменті : [монографія] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Папірус, 2013. – 616 с.
3. Маковєєв П.С. Мотиваційні механізми управління розвитком промислового виробництва : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.07.01 / П.С. Маковєєв. – К., 2000. – 334 с.
4. Мельникова К.В. Мотивація інноваційне активного персоналу підприємства / К.В. Мельникова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 262–266.
5. Наумова О.О. Вдосконалення мотивації інноваційної діяльності персоналу / О.О. Наумова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». – 2010. – Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва» № 7. – С. 149–158.
6. Савченко Г.О. Мотиви і стимули до праці та їх роль у підвищенні ефективності банків / Г.О. Савченко, Т.П. Збрицька // Вісник Донецького національного університету. Серія В «Економіка і право». – 2009. – Спец. вип. – Т. 2. – С. 59–66.
7. Табахарнюк М.О. Про використання системного підходу до опису процесів мотивації / М.О. Табахарнюк // Проблеми управління інноваційною діяльністю. – 2002. – № 4. – С. 118–131.
8. Толмачова О.В. Мотивація інноваційної активності кадрової складової інноваційного потенціалу / О.В. Толмачова, Є.А. Бельтюков // Економічні інновації. – 2013. – № 52. – С. 191–197.
9. Харун О.А. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств : [монографія] / О.А. Харун, В.М. Нижник. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – С. 243.
10. Боковець В.В. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.В. Боковець, В.В. Швед. – В. : ВФЕУ, 2012. – 149 с.

Crowdfunding in high-tech entrepreneurship

Borovikova A.I.

Undergraduate of "International Business and Finance"
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Shyriaieva N.V.

Associate Professor of "International Business and Finance"
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

The purpose of the paper is to provide the characteristics of crowdfunding as an alternative financial instrument, to disclose difference between the concepts of crowdsourcing, crowdfunding and crowdfunding, to develop crowdfunding classification for systematization information with a view to realizing further more detailed researches. Together with scientific value is worth noting the practical value of the paper, which is in the elaboration of guidelines for the development of small business in Ukraine due to the using of crowdfunding models.

Keywords: crowdfunding, investments, innovations, high-tech, crowdfunding, crowdsourcing.

Боровікова А.І., Ширяєва Н.В. КРАУДФАНДІНГ В ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ
Стаття присвячена опису характеристик краудфандинга як альтернативного фінансового інструменту, розкриття різниці між концепціями краудсорсингу, краудфандинга і краудінвестинга, розробці класифікації краудфандинга для систематизації інформації з метою реалізації подальших більш детальних досліджень. Разом з науковою цінністю варто відзначити практичну цінність статті, яка полягає в розробці керівних принципів для розвитку малого бізнесу в Україні за рахунок використання моделей краудфандинга.

Ключові слова: краудфандинг, інвестиції, інновації, хай-тек, краудінвестинг, краудсорсинг.

Боровикова А.И., Ширяева Н.В. КРАУДФАНДИНГ В ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Статья посвящена описанию характеристик краудфандинга как альтернативного финансового инструмента, раскрытию разницы между концепциями краудсорсинга, краудфандинга и краудинвестинга, разработке классификации краудфандинга для систематизации информации с целью реализации дальнейших более детальных исследований. Вместе с научной ценностью стоит отметить практическую ценность статьи, которая заключается в разработке руководящих принципов для развития малого бизнеса в Украине за счет использования моделей краудфандинга.

Ключевые слова: краудфандинг, инвестиции, инновации, хай-тек, краудинвестинг, краудсорсинг.

Relevance of the crowdfunding is a new possibility of informal financing for creative founders, it provides new ways in which seed capital can be raised from the general public. What has recently brought it into limelight is the blend of technology advancements and the impacts of the financial crisis that opened a new opportunities to bring innovations to life.

Ever since the invention of the internet, and its applications in households it has allowed for the introduction of a new marketplace where sellers can present goods to customers regardless of time and place. Online shops like Amazon or eBay have in little over twenty years become the shopping centres of the twenty first century with combined revenues of over US\$ 100 billion in 2014 (Amazon.com, 2015; eBay, 2015). This shift away from a traditional brick-and-mortar marketplace has allowed for the introduction of another more recent phenomenon – crowdfunding.

An inherent problem that entrepreneurs face at the very beginning of their entrepreneurial initiative is to attract outside capital, given the lack of collateral and sufficient cash flows and the presence of significant information asymmetry with investors (Cosh et al., 2009). While different investors exist for larger amounts of capital such as VC funds and banks, entrepreneurial initiatives that require much smaller amounts to start with need to rely on friends and family or own savings. They then also make extensive use of bootstrapping techniques to mitigate their financial constraints (Bhidé, 1992; Winborg and Landstrom, 2001; Ebben and Johnson, 2006), by boosting their short-term profits.

The aim of the article is to provide the characteristics of crowdfunding as an alternative financial instrument, to disclose difference between the concepts of crowdsourcing, crowdfunding and crowdfunding, to develop

crowdfunding classification for systematization information with a view to realizing further more detailed researches. Together with scientific value is worth noting the practical value of the article, which is in the elaboration of guidelines for the development of small business in Ukraine due to the using of crowdfunding models.

Method of investigation. The methodological basis of the study is the dialectical method of scientific knowledge, systematic approach, the fundamental provisions of the current economic theory, theory of financial analysis. Theoretical study of organizational and economic support effectiveness of marketing activities of agricultural enterprises and develop scientifically grounded mechanism for its implementation.

Main material. Accepted assume that the term “crowdsourcing” was first taken by Jeff Howe in his article “The Rise of Crowdsourcing” in 2006. In accordance with Collins English Dictionary under the term “crowdsourcing” should be understood a transfer of work to the public, usually by making a call to the public mostly through the Internet. The Oxford Dictionary gives the following interpretation of the term “crowdsourcing”: the process of obtaining information or a contribution into a specific project by involving services of many people, paid or unpaid, usually via the Internet. So, crowdsourcing is a transfer certain duties to large number of people who are united by the idea and willing to provide some services on a voluntary basis (or for a small payments) without a labor contract. The world examples of crowdsourcing application are:

Google translator: it is possible for all users to correct proposed translations and add new words for improving translation [9];

Online encyclopedia Wikipedia: anyone can write and edit encyclopedia article, translate and create new topics;

Network Facebook: content of pages was translated into all languages of the world in 2008 thanks to the users of this network.

The active application of crowdsourcing shows that people are able to cooperate and ready to do something for the project essential functions for free. Based on this practice, a new concept of “crowdfunding” is developed. Realization of online campaign for the rock group Marillion is considered as a first example of crowdfunding in the modern sense of this term. Fans of rock group created online campaign for fundraising via Internet for the purpose to ensure the implementation of Marillion music tour. The campaign was successful, as the group has col-

lected more than 60 thousand dollars. After this chancy case members of the rock band started their own crowdfunding campaigns in order to record their next albums. From the examples it is clear that the concept of “crowdfunding” should be understood as a process of obtaining money to finance the business and social projects from large number of people. This definition can be linked within any fundraising, such as donations to churches or collecting donations during the wars. But the term “crowdfunding” was firstly published only in 2006. Therefore, it is reasonable to add to this determination mode of raising funds – social networking or special crowdfunding platforms. The term “spilnokosht” can be considered as an analogue of notion “crowdfunding” in the Ukrainian language which started to be applied after the creation of the first crowdfunding platform in our country. In Ukraine, the raising of funds for building a “Hospital of the Future” is considered as first crowdfunding project. The project was started in 2006, it collected 1 million dollars and 84 million hryvnas, but in the 2010 hospital construction was halted by letter of the State Administration. According to the data referred in the statement of one of the most influential consulting firms Massolution, the total amount of funds raised by crowdfunding method doubles every year since 2012. In 2015 the total monetary value of all crowdfunding transactions amounted to about 34 billion dollars (Fig. 1).

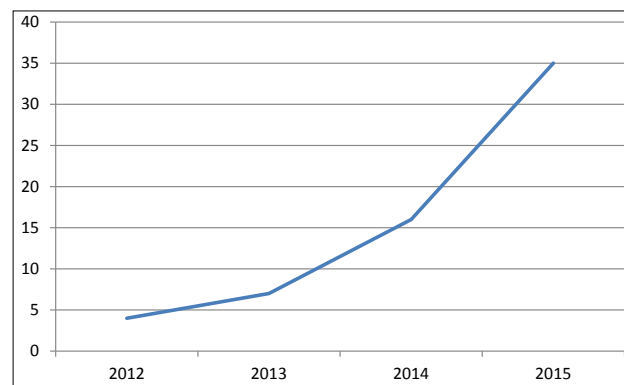


Fig. 1. Dynamics of crowdfunding operations in the world

Practical using of “crowdfunding” requires the development of classification crowdfunding on various grounds (Table 1).

Crowdfunding with financial remuneration (or crowdinvesting) can be divided into 3 types due to the model of investment. First type is P-2-P lending (or corporate financing). It provides the donations in exchange on obligation of author of project to return borrowed funds and pay

predetermined interest. The advantage for the author of the project is the possibility to negotiate the interest and graphic of payments (those interests are much smaller than in financial and credit organizations). For the donor (investor) the advantage is the existence of considered graphic of payments. Investor has all the necessary information. Only individuals can be donors. The examples of such crowdfunding platform type are: Funding Circle, Zopa, Babyloan and KIVA. The second type of crowdfunding with financial reward is equity-based crowdfvesting. This model consists in that the donor receives part of property of the company or its shares in order to obtain dividends or participate in management. Examples of this type of platform is Seedrs and EquityNet. The third type of crowdin-

vesting is royalty-based crowdfvesting. In this way donors are funding their right to receive interest from project' income. Royalty approach is considered promising because it allows to motivate donors financially. This method is often used to fund music projects, movies, when developing games. Examples are LookAtMyGame, SonicAngel and Slated. The disadvantage of this method is its lower competitiveness comparing to the previous two types of crowdfvesting.

Crowdfunding platforms marked consolidation is required. Industry estimates the number of platforms in existence today to 500 active but some quote 9000 different domain names related to crowdfunding. (Caldbeck, 2013) It is highly segmented market. Some of the platforms are very small and provide funding just to few

Table 1

Typology of crowdfunding

| | | |
|---|--|---------------------------------|
| By country of origin of financial resources | National Foreign International | |
| By lifetime of the project | Short-term Medium-term Long-term | |
| By directions of investments | Entrepreneurship Social project Art, music and books Other projects | |
| By novelty | Innovative Modernizative Classic | |
| By information channels of project | Direct Indirect | |
| By way of regarding donors | With the gift remuneration | Without any remuneration |
| | | With non-financial remuneration |
| | With financial remuneration or crowdfvesting | P-2-P lending |
| | | Equity-based crowdfvesting |
| | | Royalty-based crowdfvesting |

Table 2

Comparison of crowdfunding platforms

| Platform | Established | Fully funded projects | Commission, project funded | Regulations | Countries available | Success project |
|-------------|-------------|-----------------------|----------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| Kickstarter | 2009 | 44% | 5% | Strict guidelines what can be funded | US, Canada, UK, New Zealand, Austria, Netherland | 6500+ |
| Indiegogo | 2007 | 9,3% | 4% | Looser rules | Other 200 Countries | 400 |
| RocketHub | 2010 | 7% | 4% | Looser rules | Other 200 Countries | 94 |

projects. It is especially true to local national platforms where crowdfunding is just opens up for the public. For example, Movation.no in Norway has innovation market 3in.no which helps to collect money to about 15 projects at the moment. On the other hand we have highly branded names like Kickstarter which at the moment has about 5000 projects live (Kickstarter Stats).

Venture creator seeking funding needs to select a platform to advertise and raise money on. Most popular donation based platforms operates today at different rules and statistics. Just to compare two, probably largest platforms:

Indiegogo unlike Kicstarter does not exercise the rule “All or nothing” but encourages project creators to collect all the money they have declared by charging higher commission. It also accepts projects that Kickstarter would not allowed like funding a couples newborn child, or children’s soccer team uniform. (Jeffries, 2013) Kickstarter have strict and detailed guidelines what type of project can be published on their website. As example, they recently declared, “creators cannot offer genetically modified organisms a reward” (Geere, 2013). Canonical, developing the high tear mobile phone Ubuntu Edge was seeking funding on Indiegogo because it covers so many countries. Kickstarter would not have allowed them to raise single donations above \$10 K as per their rules. The funding goal was set very high but still Canonical have managed to raise ample amount of money. \$8.3 Million was raised in just 2 weeks. (Jeffries, 2013) It can be argued which platform would be most successful in raising money for a particular project. New venture creators will have to cope with the platform rules and always evaluate which one will suit best. It can though be difficult because not all platforms are publishing statistics that would allow comparison. Indiegogo is keeping this information nonpublic so all estimations are done indirectly.

Crowdfunding falls into the broader category of collaborative consumption, defined as a “Peer-to-peer-based activity of obtaining, giving, or sharing the access to goods and services, coordinated through community-based online services” (Hamari, Sjöklint, & Ukkonen, 2015). The term was coined in 2007 through an article by Ray Algar as he was describing platforms like Wikipedia in which many people contribute towards the creation and collection of content for society (Algar, 2007). Crowdfunding itself was first mentioned in a 2006 blog-post in fundavlog (Sullivan, 2006).

Crowd-funding can be divided into four categories: social lending/donation crowd-funding, reward crowd-funding, peer-to-peer lending and equity crowd-funding. This is shown in Fig. 2.

Social lending/donation crowd-funding and reward crowd-funding are a way of fundraising for charitable causes, for example through angel investors, or pre-paying for a product from a business, for example NakedWines.com. These two categories of crowd-funding can be collectively referred to as “community crowd-funding” (see Figure 1). The main difference between these forms of crowd-funding and the other two that are the subject of this report is that they do not provide any financial return in the form of a yield or return on investment.

In RB crowdfunding, a company sets out rewards, like the finished product itself, to attract backers. By pledging a certain amount of money to the project, the backer will in turn be rewarded with the product/service once it is finished. The most notable RB platform at the moment is Kickstarter (Taylor, 2013). In 2014, 22,252 projects were successfully funded with US\$ 529 million in total (Kickstarter, 2015). As for the project raising the highest amount of funds so far, Star Citizen, a video game currently still in development has raised over US\$ 83 million to date in various

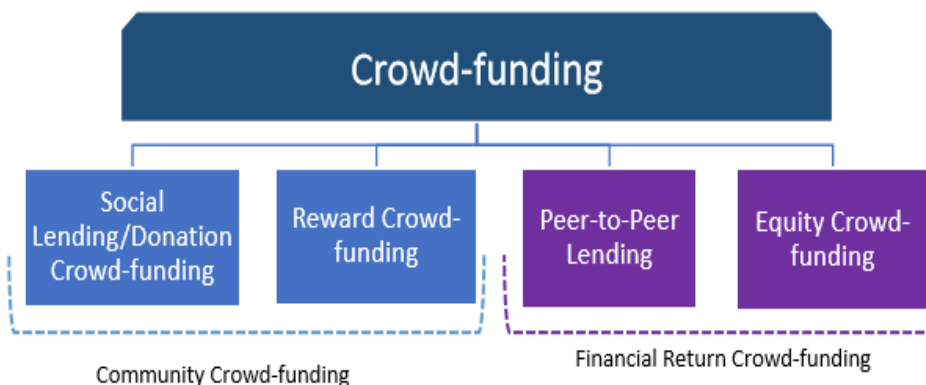


Fig. 2. The various forms of crowdfunding activities

campaigns since September 2012 (RSI, 2015). The Pebble is another example of a very successful RB crowdfunding project. Reward-based crowdfunding has experienced a 524% compound annual growth rate between 2009 and 2012 (The World Bank, 2013).

EB crowdfunding can be considered a more traditional investment approach whereby backers of projects receive shares of the respective company. This form of crowdfunding is less wide-spread due to current legal issues in several countries (Hemmilä, 2012). Nevertheless, as the popularity of crowdfunding grows, many countries have already brought forth legislation for making equity-based crowdfunding more accessible. However, in order to avoid pitfalls associated with current legal structures for several countries, of which many are prone to change in the near future, this research's scope will be limited to RB crowdfunding, specifically an extensive dataset harvested of every project from Kickstarter.

The potential of crowdfunding can be better understood by considering that the most crucial resource of a new business venture was found to be financing (Kortum & Lerner, 2000; Cosh, Cumming, & Hughes, 2009). The most prominent example of crowdfunding to date is the Pebble Smartwatch, a innovative high-tech smartwatch created by the startup venture Pebble Technology. While the company was able to raise US\$ 375,000 from angel investors, its founders were unable to find investors for an additional US\$ 100,000 required for the production of the finished product and therefore launched a Kickstarter campaign asking for the additional money (Milian, 2012). Within two hours of the 37 day long campaign, the goal was already reached, and when the campaign ended, US\$ 10,266,845 were collected from 68,928 people, 10,266% of the original goal. To date, the Pebble Smartwatch is the third most funded project on Kickstarter of all time, only bested by a futuristic cooler, and the Pebble Time, its successor, which was able to raise US\$ 20,388,986 (Kickstarter, 2015).

The concept of entrepreneurship has created discussion among economists for a long time already. Even the definition of entrepreneurship itself is so far not consistent. One of the most prominent definitions of entrepreneurs was set up by Alois Schumpeter, who defined an entrepreneur merely as an innovator, and not necessarily as the manager of said business (Schumpeter, 1934). And as Cunningham and Lischeron explain, the term has so far been used to explain "activities such as creation, founding, adopting,

and managing a venture" (Cunningham & Lischeron, 1991). In order to not be stuck within the debate of what an entrepreneur is and is not, this research will therefore adopt the basic concept that an entrepreneur is the creator of an innovative business. By choosing this definition, entrepreneurship can be represented in a broad and yet simple manner.

The field of entrepreneurs has not only gained more attention in the academic world, but also in every day life. A trend analysis of the word "entrepreneur" from search engine Google trends shows a clear increase in the interest of the term in past years. While initially having a search index ranking of 29-50, since 2009 however the term has experienced a near doubling of searches (Google, 2015). This could be interpreted as a rising interest in entrepreneurship by society.

As the research on crowdfunding and its relation to entrepreneurship is still in an early stage, empirical research on the field is scarce. Therefore this research will try to add to the few existing academic papers in the field in order to broaden researchers' understanding of the potential impact crowdfunding can have on high-tech startup companies.

Specifically, I will try to answer the question "Is crowdfunding a potential financing choice for new entrepreneurial high-tech ventures in the European Union and the United States of America?". In order to answer this question, first a literature review will be conducted which gives an in-depth understanding about current research in crowdfunding and new business-ventures. The purpose of this review is two-fold. Firstly, it will create a more in-depth understanding of prior and current research in the fields of crowdfunding and entrepreneurship. Secondly, it will aid in finding short-comings in the existing literature and create a guidance for this research paper. Afterwards, hypotheses which will aid to answer the research question will be established. Further, the data for this research paper will be introduced, and a methodology regarding the use of the data will be established. After this, the paper will provide an empirical analysis of the data with a comparison of high-tech ventures and non-high-tech ventures. This will allow me to draw a conclusion about the research and present insights for future researchers.

While the risks of crowdfunding certainly exist, it is important to understand that not only platforms themselves try to show credibility through manual review procedures (Kickstarter, 2015), but so do governments (European Commission, 2015).

Due to increasing attention towards crowdfunding by policy makers (Securities and Exchange Commission, 2012) as well as crowdfunding platforms to contain fraudulent behaviour, the biggest threat to a crowdfunder's reward seems to be mismanagement (Johnston, 2014).

Conclusion. In this article, we discussed when it makes sense for small high-tech entrepreneurial ventures to use crowdfunding rather than another source of finance. Some main characteristics of ventures emerged:

They need to raise a reasonably low amount of capital that would accommodate a relatively small number of investors. First because some legal forms have limitations in respect to that, and second because managing too big groups can prove to be difficult, even with new technologies. There are however a few cases that have shown how to circumvent many of these problems.

They have an interesting project to offer to prospects, in particular something innovative. Indeed, since crowdfunders are not only rent-seekers, they also need to be interested in the project, often ready to become an active investor in decision making.

They need to be willing to extend their skill set, or at least welcome other people's opinions. The reason for this is that, once again, crowdfunders seek projects where they can participate and be useful. This could be an advantage to anybody.

They need to know how to work the controls of Web 2.0, because the whole process goes through the interactive Internet, from communicating the project to managing shareholders. All of this could be done without the web, but at a considerably higher cost in time, money and efficiency.

Consequently, and mainly because of the first characteristic, crowdfunding is just adapted to small ventures. Bigger ones would be hindered with the cap in associates. Some companies have however circumvented this problem, like Trampoline Systems. Others adopt different organizational structures such as cooperatives or are based on membership. Moreover, not all small ventures can access it, only innovative ones that plan to grow big. Finally, big ventures might not be able to satisfy shareholders in their need for participation, so that excludes them too.

This paper has studied the emergence of a new kind of business funding, the crowdfunding. It has been argued that funding was particularly difficult to obtain for small businesses in respect of their size and lack of available historical data creating information asymmetry for potential investors. Hence, traditional financing methods like bank loans, business angels or VCs are out of reach for these small companies. Moreover, bootstrapping does not allow businesses to grow fast due to its focus on cash generation, often at the expense of maximizing value creation. As a result, crowdfunding can become a viable fundraising method obtainable for small entrepreneurial companies or project-based initiatives.

Our analysis of crowdfunding practices provides avenues for future research. One urgent question is the relation with intellectual property rights. Entrepreneurs making use of crowdfunding will need to disclose some of their ideas to the crowd well in advance, creating risks of idea stealing due to the fact that potentially valuable information is put into the public domain. Does this deter financially constrained entrepreneurs from tapping the crowd?

REFERENCES:

1. Agrawal K., Catalini C., and Goldfarb A. The geography of crowdfunding. NBER Working Papers 16820, National Bureau of Economic Research, Inc, 2011.
2. Belleflamme P., Lambert T., and Schwienbacher A. Crowdfunding: An industrial organization perspective. In Proceedings of Workshop of Digital Business Models: Understanding Strategies conference, 2010.
3. Belleflamme P., Lambert T. and Schwienbacher A. Crowdfunding: tapping the right crowd. CORE Discussion Papers 2011032, 2011.
4. Blei D. M., Ng A. Y., and Jordan M. I. Latent dirichlet allocation. Journal of Machine Learning Research, 2003.
5. Cha M., Haddadi H., Benevenuto F. and Gummadi K. Measuring user influence in Twitter: The million follower fallacy. In Proceedings of ICWSM, 2010.
6. Economist. Crowdfunding: Micro no more. 2012. <http://www.economist.com/blogs/babbage/2012/01/crowdfunding>.
7. Economist. Is it unfair for famous people to use kickstarter? 2012. <http://www.economist.com/blogs/economistexplains/2013/05/economist-explains-unfair-fair-famouspeople-kickstarter>.
8. Economist. The new thundering herd. 2012. <http://www.economist.com/node/21556973>.
9. Etter V., Grossglauser M. and Thiran P. Launch Hard or Go Home! Predicting the Success of Kickstarter Campaigns. In Proceedings of COSN, 2013.

10. Gerber E., Hui J. and Kuo P. yi. Crowdfunding: Why people are motivated to post and fund projects on crowdfunding platforms. In Proceedings of the workshop on Design Influence and Social Technologies: Techniques, Impacts and Ethics, 2012.
11. Gilbert E. The language that gets people to give: Phrases that predict success on kickstarter. In Proceedings of CSCW.
12. Greenberg M. D., Pardo B., Hariharan K. and Gerber E. Crowdfunding support tools: predicting success & failure. In Proceedings of CHI (EA), 2013.
13. Griffiths T. L. and Steyvers M. Finding scientific topics. In Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America 101, 2004.

УДК 336:005.52(07)

Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства на основі показників ліквідності

Власюк Н.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

За умов гострої нестачі фінансових ресурсів та фінансової нестабільності в Україні особливо гостро постають питання, пов'язані з оцінюванням фінансового стану підприємств. Оскільки однією з важливих характеристик фінансового стану суб'єктів господарювання виступає ліквідність, саме її показники доцільно покласти в основу оцінювання фінансового стану загалом. Окрім того, на основі показників ліквідності доцільно прогнозувати зміну фінансового стану підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, комплексне оцінювання фінансового стану.

Власюк Н.И. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

В условиях острой недостаточности финансовых ресурсов и финансовой нестабильности в Украине особенно остро встают вопросы, связанные с оценкой финансового состояния предприятий. Поскольку одной из важнейших характеристик финансового состояния субъектов хозяйствования выступает ликвидность, именно ее показатели целесообразно использовать для оценки финансового состояния в целом. Кроме того, на основе показателей ликвидности целесообразно прогнозировать изменение финансового состояния предприятия в краткосрочной и длительной перспективе.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, комплексное оценивание финансового состояния.

Vlasyuk N.I. INTEGRATED ASSESSMENT OF THE COMPANY'S FINANCIAL STATUS ON THE BASIS OF LIQUIDITY

In acute lack of financial resources and financial instability in Ukraine is particularly acute raises questions related to the assessment of the financial condition of enterprises. As one of the most important characteristics of the financial condition of economic entities in favor liquidity, it is advisable to use indicators to assess the financial condition in general. In addition, on the basis of liquidity indicators should anticipate changes in the financial condition of the company in the short and long term.

Keywords: liquidity, solvency, a comprehensive assessment of the financial status.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодення вимагає постійного контролю над фінансовим станом підприємства та його змінами, оскільки це виступає запорукою розроблення ефективних управлінських рішень та підвищення прибутковості. Для прийняття виважених управлінських рішень необхідне володіння інформацією про кількісні й якісні параметри діяльності об'єкта, його можливості та ризику. Отримання необхідної інформації потребує проведення аналітичних досліджень як діяльності підприємства загалом, так і за окремими напрямками.

Діагностика фінансового стану проводиться за кількома напрямками: фінансовою стійкістю, діловою активністю, платоспроможністю і ліквідністю, грошовими потоками, майновим станом. Кожен із напрямів відображає окрему ланку роботи господарюючого суб'єкта. Для інвесторів, кредиторів та самих власників важливим є володіння інформацією

про рівень платоспроможності та ліквідності підприємства [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методики комплексного оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання присвячено праці таких визначних вітчизняних науковців, як: А.О. Азарова, О.В. Рузаківа, В.З. Бугай, Є.Л. Білий, А.В. Бурковська, О.Ю. Соловійов, О.Ю. Верланов, А.П. Дорошенко, О.О. Дутченко, О.С. Ключник, О.Г. Піскунов, О.Л. Хотомлянський, П.А. Знахуренко, Т.В. Шадура та ін. Проте актуальними залишаються проблеми вдосконалення підходів до розрахунку показників ліквідності та платоспроможності, недостатньо розроблені критерії розподілу підприємств за рівнем платоспроможності та оцінювання їх фінансового стану на базі показників ліквідності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є висвітлення методики проведення комплексного оціню-

вання фінансового стану підприємств загалом та на базі показників ліквідності зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика комплексного аналізу фінансового стану підприємств посідає чільне місце у фінансовому аналізі. Її використання, зокрема, забезпечує об'єктивну оцінку фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання та пошук резервів підвищення ефективності діяльності, а також порівняльне оцінювання товаровиробників у конкурентному середовищі та вибір партнерів.

Основні напрями комплексного аналізу фінансового стану підприємств містять визначення:

- сутності та завдань комплексного фінансового аналізу;
- інформаційної бази комплексного аналізу та системи вимог до неї;
- особливостей побудови моделі обробки вхідної інформації відповідно до специфіки об'єкта дослідження;
- цільового елемента комплексного фінансового аналізу – інтегрованого показника оцінювання фінансового стану підприємства;
- комерційної надійності підприємства – об'єкта дослідження;
- ймовірності банкрутства підприємства;
- майбутніх трендів фінансово-господарської діяльності підприємства на основі інтерпретації результатів комплексного фінансового аналізу [2].

Загалом комплексне оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання передбачає визначення економічного потенціалу підприємства та його місця в економічному середовищі. На основі такого оцінювання формується необхідна інформаційна база для прийняття різноманітних управлінських та фінансових рішень щодо проблемних питань купівлі-продажу бізнесу, напрямів виробничого розвитку, залучення і здійснення інвестицій тощо.

Результати комплексного фінансового аналізу використовуються власниками для інформаційного забезпечення потреб оперативного фінансового планування, а також є складовою частиною інструментарію антикризового управління та методологічною базою провадження справи про банкрутство.

Цей вид аналізу, який створює можливості для проведення як ретроспективного, так і перспективного оцінювання фінансового стану підприємства, дає змогу вирішити такі проблеми, як: залучення фінансових ресур-

сів; пошук високорентабельних проектів; оцінювання надійності партнерів та доцільності інвестування; оптимізація фінансової діяльності підприємства; комплексне фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання.

Сутнісна характеристика згаданих вище завдань висуває низку вимог до організації процесу проведення комплексного фінансового аналізу підприємства.

По-перше, методологічна база комплексного оцінювання повинна базуватися на таких методиках, які давали б можливість в обмежені терміни оцінити фінансовий стан суб'єкта господарювання. Комплексний фінансовий аналіз повинен протягом двох-трьох тижнів не лише виявити проблемні елементи, але й допомогти зробити обґрунтовані висновки щодо розвитку тенденцій зміни фінансового стану підприємства загалом.

По-друге, на основі практичних результатів проведення комплексного фінансового аналізу аналітиками було напрацьовано досить ефективний прийом організації аналізу фінансових звітів – порівняльний аналіз. Залежно від поставленого завдання необхідно насамперед визначитися з оптимальною базою для порівняння значень фінансових показників. Такою базою можуть слугувати середньогалузеві значення показників; показники підприємств, що є лідерами галузі, до якої належить об'єкт дослідження; нормативні значення фінансових показників відповідно до законодавчих або внутрішніх нормативних документів; цільові значення фінансових показників; оптимальні або критичні значення фінансових показників; усереднені за часом фінансові показники, обчислені в найбільш сприятливий період функціонування підприємства.

По-третє, для здійснення комплексного аналізу необхідно забезпечити формування групи показників, які б у сукупності відповідали вимогам комплексної характеристики фінансового стану підприємства та гарантували перспективу його подальшого розвитку.

По-четверте, ефективність комплексного аналізу значною мірою залежить від можливості побудови адекватної системи однозначності трактування результатів математичної та аналітичної обробки визначеної групи цільових показників для попередження та уникнення двозначності висновків експертів щодо оцінки стану об'єкта дослідження [3].

Поряд із процесом організації комплексного аналізу певним критеріям має відповідати і його інформаційна база. Вихідні дані, на основі яких буде визначено абсолютне значення

цільового інтегрованого показника, мають відповідати сукупності критеріїв, застосування яких забезпечується такими вимогами:

- проведення комплексного аналізу здійснюється на основі системи цільових фінансових показників та коефіцієнтів відповідно до обраної методики оцінювання фінансового стану об'єкта дослідження;

- вхідна інформація, що надається для подальшої обробки, має бути повною та достовірною;

- цільові показники обраної методики, як і вхідна фінансова інформація, повинні бути приведені до зіставних одиниць виміру, що забезпечує можливість їх адекватної обробки;

- кожен із сукупності фінансових показників та коефіцієнтів має бути максимально інформативним;

- обґрунтування вибору методів статистичного, математичного та аналітичного видів моделювання;

- формування цілісної картини фінансового стану підприємства на основі визначення цільового фінансового показника;

- здійснення порівняльного аналізу системи інтегрованих показників, отриманих у результаті аналітичної обробки первинної вхідної інформації в динаміці, а також порівняння з іншими показниками, взятими за ориєнтири [4].

Ключовим елементом комплексного аналізу фінансового стану підприємства є модель обробки вхідної інформаційної бази – органічний синтез математичних, статистичних та аналітичних методів дослідження.

Загалом в організації процесу комплексного фінансового аналізу можна виокремити кілька взаємопов'язаних етапів, зміст яких може змінюватися залежно від потреб аналізу.

На першому етапі замовник комплексного аналізу забезпечує постановку цільової функції моделі обробки вхідної інформаційної бази. До виконавців аналізу доводяться такі елементи:

- 1) об'єкт дослідження та його специфіка;

- 2) інформаційна база;

- 3) мета та завдання проведення дослідження;

- 4) сукупність напрямів аналізу діяльності підприємства, які є складовими частинами узагальнюючого інтегрального показника;

- 5) форма подання кінцевої (вихідної) інформації;

- 6) методика формування пропозицій щодо здійснення заходів для забезпечення досягнення мети комплексного фінансового аналізу.

На другому етапі передбачається обґрунтування процедур та проведення первинної обробки, узагальнення та консолідації вхідної фінансової інформації.

Третій етап моделі обробки вхідної інформаційної бази передбачає забезпечення технічної реалізації методичних засад, визначених на першому етапі моделі, на основі обґрунтованої на другому етапі сукупності напрямів аналізу та об'єктів дослідження. При цьому забезпечуються вибір необхідної методики консолідації результатів первинної обробки вхідної інформації за певними напрямками дослідження, визначення структури та порядку формування цільового інтегрованого показника.

Інструментарій, що може бути використаний виконавцем фінансового аналізу для обробки вхідної фінансової інформації, можна об'єднати в три групи:

- ранжування фінансових показників та коефіцієнтів;

- розрахунок інтегрованого показника фінансового стану підприємства;

- порівняння розрахункових показників з еталонними величинами.

Інтерпретація та пояснення результатів обробки фінансової інформації відбувається на четвертому етапі.

Формулювання висновків щодо об'єкта дослідження на основі проведених розрахунків не лише дає можливість замовникам комплексного аналізу одержати відповіді на поставлені ними питання, а й є підґрунтям для прогнозування зміни економічного потенціалу об'єкта дослідження. Таким чином, логічним доповненням до попереднього етапу комплексного аналізу є процес формування сценаріїв майбутнього тренду фінансово-господарської діяльності підприємства, що виконується на останньому, п'ятому, етапі.

Під час аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств рейтингування дає змогу порівняти підібрані певним чином підприємства за значеннями основних показників їх діяльності. Порівняння підприємства зі спорідненими йому підприємствами за галузевою належністю чи масштабами діяльності дає можливість визначити його місце серед конкурентів, обрати постачальників, покупців, банки та інших контрагентів, тобто визначити його значущість (ранг) серед інших суб'єктів господарювання [5].

Підсумкове рейтингове оцінювання діяльності підприємств ураховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господар-

ської діяльності підприємства. При цьому використовуються дані щодо економічного потенціалу підприємства, рентабельності, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, джерел фінансування та інших показників.

Основними етапами методики комплексного порівняльного рейтингового оцінювання фінансового стану підприємства є:

1. Збір та аналітична обробка вихідної інформації за досліджуваний період.

2. Обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингового оцінювання фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства та їх класифікації, розрахунок підсумкового показника рейтингового оцінювання.

3. Ранжирування підприємств за рейтингом.

Вихідні показники для рейтингового оцінювання поділяють на чотири групи. Збиткові підприємства при цьому не розглядаються. До першої групи належать найбільш узагальнені та важливі показники прибутковості (рентабельності) господарської діяльності. Друга група об'єднує показники ефективності управління підприємством, третя – показники оцінювання ділової активності, а четверта – показники для оцінювання ліквідності та ринкової стійкості (табл. 1).

В основі розрахунку підсумкового показника рейтингового оцінювання лежить порівняння підприємства за кожним показником фінансового стану, рентабельності та ділової активності з умовним еталонним показником, що втілює найкращі результати з усіх порів-

нювальних показників. Отже, базою для отримання рейтингової оцінки фінансового стану підприємства є найбільш високі результати з усієї сукупності об'єктів, що порівнюються.

На першому етапі вихідні дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}) , де в рядках записані номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпчиках – номери підприємств ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

На другому етапі для кожного показника визначається максимальне значення і заноситься до стовпчика умовного еталонного підприємства ($m + 1$).

На третьому етапі вихідні показники матриці a_{ij} стандартизуються щодо відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$x_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij}, \quad (1)$$

де x_{ij} – стандартні показники j -го підприємства.

На четвертому етапі для кожного аналізованого підприємства значення його рейтингової оцінки обчислюється за формулою:

$$R_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2}, \quad (2)$$

де R_j – рейтингова оцінка для j -го підприємства;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизовані показники j -го аналізованого підприємства.

На п'ятому етапі підприємства упорядковуються за зменшенням рейтингової оцінки.

Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням його рейтингової оцінки (R).

Запропонована методика дає змогу не тільки оцінити поточний стан підприємства на певну дату, але і його фінансові можливості

Таблиця 1

Система показників рейтингової оцінки підприємств

| Групи показників | Назви показників |
|--|---|
| I група – показники прибутковості (рентабельності) господарської діяльності | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Чиста рентабельність активів ◆ Рентабельність власного капіталу ◆ Загальна рентабельність виробничих засобів (відношення чистого прибутку до величини основних виробничих засобів та оборотних коштів у товарно-матеріальних цінностях) |
| II група – показники для оцінювання ефективності управління | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Чистий прибуток на 1 грн. чистого доходу ◆ Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. чистого доходу ◆ Прибуток до оподаткування на 1 грн. чистого доходу |
| III група – показники для оцінювання ділової активності | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Фондовіддача – чистий дохід на 1 грн. основних засобів ◆ Коефіцієнт оборотності оборотних активів ◆ Коефіцієнт оборотності грошових коштів ◆ Коефіцієнт оборотності власного капіталу |
| IV група – показники для оцінювання ліквідності та ринкової стійкості | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Коефіцієнт поточної ліквідності ◆ Коефіцієнт абсолютної ліквідності ◆ Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) |

Таблиця 2

Показники ліквідності та платоспроможності ТзОВ «Корона-Захід» за 2011–2015 рр.

| Показники | Роки | | | | | Відхилення (+/-) 2015 від | |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------|--------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2011 | 2014 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,008 | 0,002 | 0,014 | 0,017 | 0,013 | -0,067 | -0,004 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,581 | 0,478 | 0,429 | 0,495 | 0,282 | -0,299 | -0,213 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 1,196 | 1,194 | 1,214 | 1,572 | 1,281 | 0,085 | -0,291 |

щодо зміни свого стану в динаміці, на перспективу.

Проведемо інтегральне оцінювання фінансового стану ТзОВ «Корона-Захід» за 2011–2015 рр. на основі показників ліквідності, розрахованих у табл. 2.

За еталон приймемо нормативні значення показників: коефіцієнт поточної ліквідності – 2; коефіцієнт швидкої ліквідності – 1; коефіцієнт абсолютної ліквідності – 0,3.

Використовуючи формулу (1), розрахуємо

інтегральний показник оцінювання фінансового стану ТзОВ «Корона-Захід» за п'ять років.

За 2011 р. інтегральний показник Р становив:

$$\sqrt{\left(1 - \frac{0,008}{0,3}\right)^2 + \left(1 - \frac{0,581}{1,0}\right)^2 + \left(1 - \frac{1,196}{2}\right)^2} = 1,13;$$

за 2012 р.:

$$\sqrt{\left(1 - \frac{0,002}{0,3}\right)^2 + \left(1 - \frac{0,478}{1,0}\right)^2 + \left(1 - \frac{1,194}{2}\right)^2} = 1,19;$$

за 2013 р.:

Таблиця 3

Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства з урахуванням ступеня ліквідності активів ТзОВ «Корона-Захід» за 2011–2015 рр.

| Тип фінансового стану | На дату складання звітності | У короткостроковій перспективі | У довгостроковій перспективі |
|-----------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|--|
| Абсолютний | $A_1 \geq \Pi_1$ | $A_1 \geq \Pi_1 + \Pi_2$ | $A_1 \geq \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$ |
| 2011 | $58 \geq 7351$ | $58 \geq 7351$ | $58 \geq 7351$ |
| 2012 | $14 \geq 8515$ | $14 \geq 8515$ | $14 \geq 8515$ |
| 2013 | $112 \geq 8045$ | $112 \geq 8045$ | $112 \geq 8045$ |
| 2014 | $85 \geq 5069$ | $85 \geq 6069$ | $85 \geq 6069$ |
| 2015 | $128 \geq 6113$ | $128 \geq 7473$ | $128 \geq 7473$ |
| Нормальний | $A_1 + A_2 \geq \Pi_1$ | $A_1 + A_2 \geq \Pi_1 + \Pi_2$ | $A_1 + A_2 \geq \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$ |
| 2011 | $4270 \geq 7351$ | $4270 \geq 7351$ | $4270 \geq 7351$ |
| 2012 | $4069 \geq 8515$ | $4069 \geq 8515$ | $4069 \geq 8515$ |
| 2013 | $3449 \geq 8045$ | $3449 \geq 8045$ | $3449 \geq 8045$ |
| 2014 | $2507 \geq 5069$ | $2507 \geq 6069$ | $2507 \geq 6069$ |
| 2015 | $2676 \geq 6113$ | $2676 \geq 7473$ | $2676 \geq 7473$ |
| Передкризовий | $A_1 + A_2 + A_3 \geq \Pi_1$ | $A_1 + A_2 + A_3 \geq \Pi_1 + \Pi_2$ | $A_1 + A_2 + A_3 \geq \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$ |
| 2011 | $8791 \geq 7351$ | $8791 \geq 7351$ | $8791 \geq 7351$ |
| 2012 | $10169 \geq 8515$ | $10169 \geq 8515$ | $10169 \geq 8515$ |
| 2013 | $9768 \geq 8045$ | $9768 \geq 8045$ | $9768 \geq 8045$ |
| 2014 | $7968 \geq 5069$ | $7968 \geq 6069$ | $7968 \geq 6069$ |
| 2015 | $7073 \geq 6113$ | $7073 \geq 7473$ | $7073 \geq 7473$ |
| Кризовий | $A_1 + A_2 + A_3 \leq \Pi_1$ | $A_1 + A_2 + A_3 \leq \Pi_1 + \Pi_2$ | $A_1 + A_2 + A_3 \leq \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$ |
| 2011 | $8791 \leq 7351$ | $8791 \leq 7351$ | $8791 \leq 7351$ |
| 2012 | $10169 \leq 8515$ | $10169 \leq 8515$ | $10169 \leq 8515$ |
| 2013 | $9768 \leq 8045$ | $9768 \leq 8045$ | $9768 \leq 8045$ |
| 2014 | $7968 \leq 5069$ | $7968 \leq 6069$ | $7968 \leq 6069$ |
| 2015 | $7073 \leq 6113$ | $7073 \leq 7473$ | $7073 \leq 7473$ |

$$\sqrt{\left(1 - \frac{0,014}{0,3}\right)^2 + \left(1 - \frac{0,429}{1,0}\right)^2 + \left(1 - \frac{1,214}{2}\right)^2} = 1,20;$$

за 2014 р.:

$$\sqrt{\left(1 - \frac{0,017}{0,3}\right)^2 + \left(1 - \frac{0,495}{1,0}\right)^2 + \left(1 - \frac{1,572}{2}\right)^2} = 1,09;$$

за 2015 р.:

$$\sqrt{\left(1 - \frac{0,017}{0,3}\right)^2 + \left(1 - \frac{0,361}{1,0}\right)^2 + \left(1 - \frac{1,281}{2}\right)^2} = 1,20.$$

Чим ближче до нуля значення інтегрального показника, тим кращий фінансовий стан підприємства. Як показують проведені розрахунки, найкращим фінансовий стан підприємства був у 2014 р. У цьому році значення коефіцієнта поточної ліквідності було максимальним, а значення коефіцієнта інтегрального оцінювання фінансового стану – мінімальним.

Ураховуючи ступінь ліквідності активів ТзОВ «Корона-Захід», проведемо оцінювання фінансового стану підприємства за 2011–2015 рр. та спрогнозуємо його ліквідність на довго- і короткострокову перспективу (табл. 3).

Як показують проведені у таблиці розрахунки, за показниками ліквідності балансу фінансовий стан ТзОВ «Корона-Захід» у 2011–2014 рр. можна охарактеризувати як передкризовий.

У 2015 р. стан підприємства відчутно погіршився: за показниками передкризового стану виконувалася лише одна нерівність – перша. Виконання двох інших нерівностей (другої та третьої) відповідало класифікації кризового фінансового стану. Тобто фінансова криза суб'єкта господарювання протягом аналізованого періоду наростала, а показники ліквідності балансу погіршилися.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, показники ліквідності підприємства можуть бути успішно використані для проведення комплексного оцінювання фінансового стану загалом. Окрім того, вони є корисними не лише з погляду проведення ретроспективного аналізу, але й дають змогу спрогнозувати фінансовий стан суб'єкта господарювання на перспективу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бурковська А.В. Комплексний підхід до оцінки фінансового стану підприємства / А.В. Бурковська, О.Ю. Соловійов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal//Chem_Biol/Nppdaa/eson/2012_2/
2. 073.pdf. – 20.04.2013.
3. Дорошенко А.П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства / А.П. Дорошенко // Ефективна економіка. – 2010. – № 3. – С. 34–42.
4. Дутченко О.О. Проблеми використання методик оцінки фінансового стану підприємств / О.О. Дутченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Т. 17. – С. 260–264.
5. Ключник О.С. Вдосконалення комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О.С. Ключник, О.В. Кондратюк // Науковий вісник Рівненського інституту ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна». – 2010. – № 1. – С. 120–127.
6. Шадуро Т.В. Теоретичні основи комплексного аналізу фінансового стану підприємства / Т.В. Шадуро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/shadura-t-v-teoretichni-osnovi-kompleksnogo-analizu-finansovogo-stanu-pidpriemstva/>. – 18.04.2013.

УДК 658

Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання

Гаватюк Л.С.

кандидат економічних наук,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Перегіняк Н.М.

студент
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розкрито сутність, значення прибутковості та її роль для функціонування підприємства на ринку. Визначено, що прибутковість характеризується прибутком та рентабельністю, розкрито їхню суть. Зазначено фактори, які впливають на прибутковість підприємств. Досліджено рівень прибутковості вітчизняних підприємств. Запропоновано шляхи підвищення рівня рентабельності та прибутковості підприємств у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: дохідність, прибуток, збиток рентабельність, підвищення.

Гаватюк Л.С., Перегіняк Н.М. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье раскрыты сущность, значение доходности и ее роль для функционирования предприятия на рынке. Определено, что доходность характеризуется прибылью и рентабельностью, раскрыта их суть. Указаны факторы, влияющие на прибыльность предприятий. Исследован уровень доходности отечественных предприятий. Предложены пути повышения уровня рентабельности и прибыльности предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: доходность, прибыль, убыток, рентабельность, повышение.

Gavatuk L.S., Pereginak N.M. WAYS TO IMPROVE PROFITABILITY OF NATIONAL ENTERPRISES IN MODERN MANAGEMENT CONDITIONS

An article reveals an essence and meaning of profitability and its role for the functionality of enterprise on the market. Identified that profitability is characterised by the profit and efficiency, disclosed its meaning. Stated factors that influence profitability of enterprises. Researched profitability level of national enterprises. Offered ways of improvement of efficiency level and profitability of enterprises in modern conditions of management.

Keywords: profitability, profit, loss, efficiency, increases.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прибутковість та дохідність підприємства є одними з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності, проте сьогодні в умовах фінансової кризи економіки України спостерігається тенденція до значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості чи навіть збитковості багатьох підприємств. У зв'язку із цим управління підприємством вимагає знаходження шляхів підвищення прибутку та прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прибутковості підприємства приділяється значна увага з боку науковців. Зокрема, дану тему досліджували такі автори: І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк, Т.В. Романова, Є.О. Даровський, О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач, К.О. Чигріна, Н.Б. Ярошевич.

Разом із тим залишається необхідність проведення дослідження щодо пошуку та аналізу факторів, які формують прибуток підприємства в сучасних умовах.

Головним завданням сучасного етапу розвитку економіки є оволодіння підприємцями та керівниками ефективними методами управління підприємством, організації виробництва та реалізації продукції, за допомогою яких можна отримати найбільший прибуток. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати, а зростання прибутковості означає збільшення потенційних можливостей підприємства, підвищення ступеня його ділової активності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних основ прибутковості підприємства, рівня прибутковості вітчизняних підприємств та шляхів її підвищення за сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Абсолютним вимірником прибутковості підприємства є прибуток, його наявність свідчить про ефективність діяльності, але лише за значенням прибутку неможливо визначити її рівень. Для цього потрібно співставити показник прибутку з показником витрат ресурсів і за відносним значенням визначити рівень прибутковості підприємства.

Прибуток – це різниця між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції [5, с. 84]. Прибуток є формою доходу підприємця, який вклав свій капітал для досягнення певного комерційного успіху, проте він характеризує лише ту частину доходу, яка «очищена» від затрат, понесених на здійснення цієї діяльності.

Необхідно зазначити, що прибуток як важлива категорія ринкових відносин визначає такі функції:

- 1) характеризує економічний ефект – кінцевий фінансовий результат;
- 2) прибуток відіграє стимулювальну функцію – він водночас є фінансовим результатом та основним елементом фінансових ресурсів підприємства;
- 3) прибуток – джерело формування бюджетів різних рівнів [5, с. 85].

Рівень і сума прибутку складаються під впливом безлічі факторів, що впливають на неї як негативно, так і позитивно. Фактори, що впливають на прибуток, численні і різноманітні. Обмежити їх досить важко. Всі фактори, що впливають на прибуток підприємства, поділяються на екзогенні та ендогенні.

До екзогенних факторів належать природні умови, транспортні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок та пілг, штрафних санкцій, конкуренція на ринку товарів тощо. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток.

До ендогенних факторів належать обсяги виробництва та реалізації продукції, структура продукції, собівартість продукції, якість продукції, ціни та ін. Внутрішні фактори поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та

використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів [3].

Загальний прибуток підприємства становить собою кінцевий результат діяльності підприємства. У його складі враховується прибуток від усіх видів діяльності підприємства: прибуток від реалізації товарної продукції, робіт, послуг – валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності. Крім того, розраховують чистий прибуток (прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства). Основним складником загального прибутку є прибуток від реалізації товарної продукції. Він становить понад 95% загального прибутку [1].

Важливою для характеристики складників формування прибутку і доходів підприємства є рентабельність, яка більш повно, ніж прибуток, характеризує кінцеві результати господарювання, тому що її величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами.

Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства [1, с. 191].

Показники рентабельності всієї продукції та окремих її видів дають уявлення про окупність (прибутковість) затрат на виробництво і продаж відповідних видів або всієї продукції, тобто про те, скільки прибутку отримує підприємство на одну гривню затрат, укладених для отримання прибутку.

Показників рентабельності існує багато, але завжди в чисельнику буде прибуток, а в знаменнику – витрати, які були здійснені для отримання даного прибутку. Який саме прибуток і які саме витрати будуть прийматися для розрахунку, залежить від того, рентабельність чого необхідно визначити: рентабельність продукції, рентабельність виробництва, рентабельність операційної діяльності, рентабельність інвестиційної діяльності,

рентабельність підприємства, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу тощо [4].

Для рентабельного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості та ріст прибутку.

Всупереч прямо пропорційному зв'язку впливу обсягу продажу товарної продукції на рівень прибутку зв'язок між величиною прибутку і рівнем собівартості зворотний. Чим нижча собівартість продукції, яка продається і визначається рівнем затрат на її виробництво і продаж, тим більший прибуток, і навпаки.

Затрати на виробництво і продаж продукції, що формують собівартість, – один із найважливіших якісних показників комерційної діяльності підприємств. Склад затрат на виробництво і продаж продукції (робіт, послуг), які включаються в собівартість, регулюється законодавчо.

Собівартість, своєю чергою, знаходиться під впливом багатьох факторів (рівня цін на закуплені для виробництва сировину і матеріали, заробітної плати робітників і службовців тощо), тому під час аналізу зміни собівартості повинні бути виявлені причини її підвищення або зниження, щоб розробити заходи зі скорочення рівня затрат на виробництво і продаж продукції, а отже, зі збільшення прибутку.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності господарюючих суб'єктів формується як із позитивним, так і з негативним значенням, тобто підприємства отримують чистий прибуток, якщо їхня діяльність є прибутковою, або чистий збиток, якщо підприємства не є прибутковим та рентабельним.

Для того щоб зрозуміти проблеми формування прибутку вітчизняних підприємств та визначити необхідність і шляхи підвищення їх прибутковості, розглянемо фінансові результати діяльності підприємств за останні чотири роки (рис. 1).

Бачимо, що протягом останніх років прибутковість підприємств зменшується, та оскільки збитки значно перевищують прибутки, така тенденція присутня на ринку з 2013 р., тоді як у 2012 р. можна говорити про прибутковість підприємств. Починаючи з 2013 р. прибутки, хоч і на незначні суми, зростали, проте бачимо також зростання збитків у 2014 р. порівняно з 2013 р. майже у чотири рази, у 2015 р. ця сума незначно зменшилася.

Зазначимо, що в 2015 р. частка збиткових підприємств становить 26,7% із загальної їх кількості, що на 7,8% менше, ніж у 2014 р.

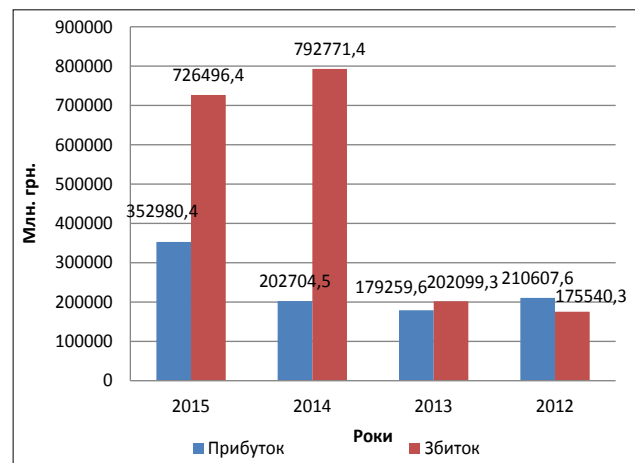


Рис. 1. Чистий прибуток (збиток) вітчизняних підприємств за 2012–2015 рр. [6]

Таким чином, функціонування підприємства в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток, тому вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення зростання прибутку або його стабілізації на певному рівні.

Резерви збільшення сум прибутку та рентабельності пов'язані передусім із напрямками господарювання підприємства. Для успішного функціонування кожен суб'єкт господарювання повинен прагнути до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, поліпшення якості реалізованої продукції.

Отже, на підприємствах потрібно приділяти належну увагу плануванню і отриманню прибутку від реалізації продукції. При цьому слід пам'ятати, що на величину прибутку від реалізації товарної продукції впливають як фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зміни державних регулюючих цін, природні та транспортні умови тощо), так і фактори, які знаходяться в компетенції підприємств.

Для підвищення рівня прибутковості підприємства можуть упроваджувати заходи в такому порядку:

- організаційні (вдосконалення виробничої структури й організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- техніко-технологічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляються);
- економічні важелі та стимули (вдосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення оборотності оборотних коштів тощо).

Шляхи збільшення прибутку і рентабельності продукції

| Шляхи збільшення | |
|---|--|
| Прибутку | Рентабельності |
| 1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції | 1. Зниження собівартості продукції |
| 2. Поліпшення якості продукції | 2. Підвищення продуктивності праці |
| 3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду | 3. Скорочення невиробничих витрат |
| 4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу | 4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу |
| 5. Диверсифікація виробництва | 5. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження витрат від браку |
| 6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів | 6. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва |
| 7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін. | 7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною, та ін. |

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення в ефективності діяльності можуть бути малопомітними або відсутніми взагалі.

Якщо ж розглядати прибуток та рентабельність як складники прибутковості, то одним із факторів їх зростання та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами [2, с. 124]:

- за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях);

- за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Для того щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували прибуток, пропонуємо такі шляхи і методи збільшення прибутку і рентабельності (табл. 1).

Запропоновані заходи можуть використовуватися вітчизняними підприємствами для підвищення прибутковості своєї діяльності в нинішніх умовах в Україні. Проте підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Висновки з цього дослідження. Отже, для того щоб підприємство було прибутковим, воно повинне найбільш повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в остаточному підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції. Ну а крім цього, додаткове виробництво рентабельної продукції вже саме по собі дає додатковий прибуток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 189–192 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
2. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2015. – № 25. – С. 123–126.

3. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т.В. Романова, Є.О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4.
4. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення / К.О. Чигріна // Науковий огляд. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2015/797-1426331955.pdf>.
5. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / Н.Б. Ярошевич. – К., 2012. – 341 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Оптимізація методики оцінки трудового потенціалу машинобудівного підприємства

Галан О.Є.

кандидат економічних наук,
Запорізький національний технічний університет

У статті доведено, що виділення трудових функцій являє собою частину процедури оптимізації стану трудового потенціалу, відзначено взаємозв'язки, які відображають єдині блоки дій за оптимізації стану трудового потенціалу. Запропоновано блок-схему алгоритму оптимізації трудового потенціалу. Визначено, що умовами отримання достовірних результатів аналізу є єдиний блок показників компонентів і виключення заміни показника в процесі оптимізації.

Ключові слова: трудовий потенціал, оптимізація, критерій оптимальності, цільова функція, функції трудового потенціалу, витрати.

Галан О.Е. ОПТИМИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье доказано, что выделение трудовых функций представляет собой часть процедуры оптимизации состояния трудового потенциала, отмечены взаимосвязи, отражающие единые блоки действий при оптимизации состояния трудового потенциала. Предложена блок-схема алгоритма оптимизации трудового потенциала. Определено, что условиями получения достоверных результатов анализа являются единый блок показателей компонентов и исключение замены показателя в процессе оптимизации.

Ключевые слова: трудовой потенциал, оптимизация, критерий оптимальности, целевая функция, функции трудового потенциала, затраты.

Halan O.E. OPTIMIZATION OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE LABOR POTENTIAL OF A MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The article proves that the allocation of labor functions is part of the procedure for optimizing the state of the labor potential, the relationships reflecting single blocks of actions when optimizing the state of the labor potential are noted, and a block diagram of the algorithm for optimizing the labor potential is proposed. It is determined that the condition for obtaining reliable results of the analysis is a single block of component indicators and exclusion of the indicator replacement in the optimization process.

Keywords: Labor potential, optimization, criterion of optimality, objective function, labor potential functions, costs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виділення та аналіз приватних підходів та методик із питань управління персоналом і визначення його чисельності є одними з пріоритетів у сфері управління кадрами.

Підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень щодо використання трудового потенціалу підприємства, заснованих на результатах оптимізації, дає змогу поліпшувати психологічний клімат на підприємстві, усувати причини, які сприяють виникненню конфліктних ситуацій, підвищувати ефективність трудової діяльності кожного фахівця і всього трудового колективу і т. д. Якість управління знаходить своє відображення в пріоритетах керівництва та особливості кадрової політики.

Оцінка трудового потенціалу та оптимізація стану трудового потенціалу мають на меті досягнення максимальної відповідності між

можливостями спеціаліста та вимогами, що пред'являються посадовими інструкціями. Ступінь відповідності працівника вимогам посади тим вище, чим більше індивідуальний трудовий потенціал відповідає висунутим до працівника вимогам.

Управління трудовим потенціалом орієнтоване на досягнення основних цілей підприємства, реалізація яких здійснюється за умови наближення значень показників компонентів до оптимальних. Оскільки елементи трудового потенціалу постійно якісно і кількісно змінюються, його дослідження припускають раціональне поєднання економіко-математичних методів і досвіду, заснованого на інтуїції і знаннях осіб, які приймають рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку таких науковців, як В.С. Дієсперов, Л.І. Михайлова, О.В. Ульяченко, Л.В. Шаульська, Д.М. Ядранський, розвиток та оптиміза-

ція трудового потенціалу підприємств є найважливішим завданням сучасних ринкових перетворень та може бути використаний як найефективніший інструмент конкурентної боротьби. Дослідженням та розробленням методики оцінки трудового потенціалу присвячено праці [1–5], але оптимізація методики оцінки трудового потенціалу ще потребує значного обґрунтування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – довести, що оптимізація трудового потенціалу як процес пошуку найкращого варіанта з безлічі можливих передбачає встановлення таких показників компонентів, які максимально відповідали б досягненню основних цілей (місії) підприємства; визначити, що критерії оптимальності стану трудового потенціалу повинні відповідати таким вимогам: мати кількісне вираження, забезпечувати об'єктивність оцінки, надавати можливість порівняння різного числа компонентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова якісно нової системи управління персоналом передбачає аналіз наявної системи. Вдосконалення методів оцінки якості трудової діяльності працівників здійснюється за наявності необхідності підвищення якості управління. Складність вирішення проблеми підвищення трудового потенціалу оцінюється керівництвом підприємства з урахуванням наявних матеріальних та організаційних можливостей. Виконання даного завдання здійснюється в таких напрямках: розроблення рекомендацій із підбору та оцінки менеджерів для роботи в кадровій службі; розроблення проектів організаційно-розпорядчих документів щодо введення в дію системи управління трудовим потенціалом; аналіз функціональної структури системи управління трудовим потенціалом і внесення до неї змін і доповнень.

Слід зазначити, що виділення трудових функцій являє собою частину процедури оптимізації стану трудового потенціалу (рис. 1).

На рис. 1 відзначені взаємозв'язки, що визначають єдині блоки дій або умов під час оптимізації стану трудового потенціалу і виділення трудових функцій.

Створення системи показників, які дають змогу оцінювати окремі компоненти, а також планувати виробничо-господарську діяльність з урахуванням реальних трудових можливостей працівників, спрямоване на підвищення ефективності управління кадрами. Велике значення для керівників підприємств

при цьому має отримання уявлення про стан трудового потенціалу. Із позицій системного аналізу стан трудового потенціалу характеризується сукупністю значень параметрів опису компонентів, зафіксованих на певний момент часу.

Оптимізація як процес пошуку найкращого варіанта з безлічі можливих передбачає встановлення таких показників компонентів, які максимально відповідали б досягненню основних цілей (місії) підприємства. В умовах насичення товарного ринку підприємству доводиться адаптуватися до специфічних побажань споживачів і, крім того, враховувати тимчасові обмеження, пам'ятаючи, що клієнти можуть у будь-який момент переорієнтуватися на конкурента. Тоді стає актуальним застосування «диференційованої стратегії», що означає виготовлення продукції невеликими партіями і досить часту зміну виробничих завдань. Швидка реакція на запити споживачів можлива лише за відсутності тривалих простоїв обладнання (під час ремонту, переналагодження, профілактики) і тим більше зупинку виробничого процесу. Оперативні зміни технологічних процесів виробництва не можуть бути реалізовані без ефективного використання здібностей працівників, а отже, й оптимізації стану трудового потенціалу, що характеризується найбільш бажаними значеннями показників компонентів.

Трудові можливості повністю реалізуються за найбільш ефективного способу управління трудовим потенціалом. Подібний спосіб управління працівниками, які виконують значимі для підприємства трудові обов'язки, доцільно розробляти на основі аналізу прийнятих ними рішень, прогнозуючи при цьому розвиток виробничих ситуацій. Тоді позитивні або негативні наслідки прийнятих рішень для керівників є орієнтирами в процесі управління трудовим потенціалом і оптимізації його стану.

Один зі способів подолання труднощів під час вибору критерію оптимальності, який визначає стан трудового потенціалу, – оцінка інтервалу прийнятних значень від мінімального до максимального. Відомо, що критерієм оптимальності відповідає цільова функція, що складається з трьох елементів: керованих елементів x_i параметрів, що не піддаються управлінню y_i і форми залежності $Q = f(x_i, y_i) \rightarrow \max(m_i)$. За оптимізації стану трудового потенціалу буде потрібна загальна формалізація обмежень і визначення змісту кожного елемента системи трудового потенціалу. Для цього з урахуванням загальних тенденцій і

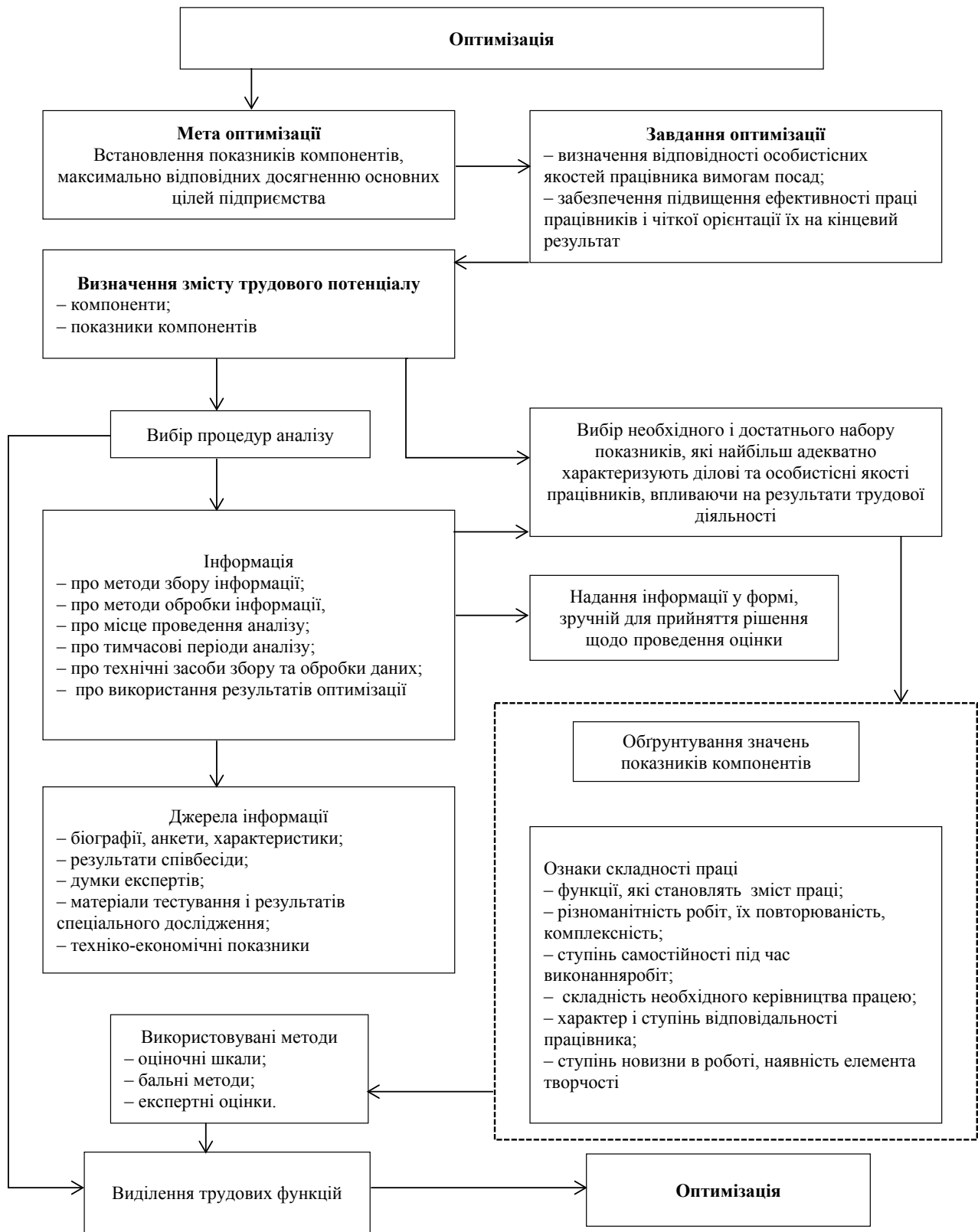


Рис. 1. Блоки дій або умов щодо проведення оптимізації стану трудового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором

закономірностей соціального та економічного розвитку трудового потенціалу складається математична модель оптимізації (цільова функція оптимізації) з використанням умовних величин, установлюються обмеження, а також максимально і мінімально допустимі параметри внутрішнього стану трудового потенціалу. У результаті будуть отримані крайні значення критерію, що характеризує стан трудового потенціалу. За оптимізації стану трудового потенціалу параметрами, що включаються у цільову функцію, виступають значення показників компонентів, що визначають різного ступеня можливість досягнення основних цілей (виконання місії) підприємства.

Методів обробки інформації та її аналізу (у тому числі й у сфері управління працею) досить багато. Одним із найбільш часто використовуваних є алгоритмічний метод, що припускає досить сувору формалізацію процедур і операцій на основі логічних правил, алгоритмів, математичного та статистичного апарату. Розрахунок економічної ефективності нових технологій в управлінні трудовим потенціалом вимагає комплексного використання правил і прийомів, поширених у різних сферах науки. Однак в економіці, управлінні та інших соціальних науках не всі параметри вимірюються кількісно, у зв'язку з чим широко застосовуються експертні методи. Вони особливо ефективні під час оцінки якісних характеристик за кількісними критеріями. Фахівці-менеджери не тільки повинні мати спеціальну підготовку, але також мати інтуїцію й уміти узагальнювати. Таким чином, вибір критерію оптимальності значною мірою ґрунтується на перевагах експертів, у зв'язку з чим його точніше слід називати критерієм переваги.

Критерії оптимальності стану трудового потенціалу повинні відповідати таким вимогам: мати кількісне вираження, забезпечувати об'єктивність оцінки, надавати можливість порівняння різного числа компонентів. Якщо потрібно зіставити витрати на управління трудовим потенціалом і отримані результати, то значення параметрів стану підставляються у цільову функцію і повинні мати вартісне вираження.

Цільову функцію, яка відповідає критерію оптимальності, представимо у вигляді:

$$Q = f(k_1, \dots, k_i, \dots, k_n) \rightarrow \text{opt}Q, \quad (1)$$

де Q – критерій, що характеризує особливості управління трудовим потенціалом за обраного пріоритету мети;

k_i – допустимі значення показника i -го компонента;

$\text{opt}Q$ – оптимальне значення критерію.

Підприємства переслідують різні цілі (під час оптимізації трудового потенціалу розглядалися цілі «досягнення стійкості функціонування підприємства» та «збереження трудового потенціалу»). Значення відповідають значенням показників компонентів, найбільшою мірою сприяють досягненню конкретних цілей. Цільові функції при цьому виглядають так:

$$Q_{y.n.} = f(k_1, \dots, k_i, \dots, k_n) \rightarrow \text{opt}Q_{y.n.};$$

$$S_{c.m.p.} = f(k_1, \dots, k_i, \dots, k_n) \rightarrow \text{opt}S_{c.m.p.}, \quad (2)$$

де $Q_{y.n.}$ – критерій переваги, що характеризує особливості управління трудовим потенціалом за прийнятого пріоритету мети «досягнення стійкості функціонування підприємства»;

$S_{c.m.p.}$ – критерій переваги, що характеризує особливості управління трудовим потенціалом за прийнятого пріоритету мети «збереження трудового потенціалу»;

$\text{opt}Q_{y.n.}; \text{opt}S_{c.m.p.}$ – оптимальні значення критерію, що максимально сприяють досягненню цілей «досягнення стійкості функціонування підприємства» та «збереження трудового потенціалу» відповідно.

Значимість оброблюваної інформації в соціально-економічних дослідженнях зазвичай визначається експертами, звідки впливає проблема суб'єктивізму отриманих оцінок. Навіть якщо експерти дуже компетентні у своїй галузі, повністю виключити вплив даного чинника практично неможливо. Думки експертів, своєю чергою, базуються на двох складниках:

- обсяг і якість інформації, що обробляється в процесі експертизи;
- методики, використовувані для проведення експертизи.

Для зниження впливу суб'єктивізму під час прийняття рішень слід мати якомога більше об'єктивної інформації, збір якої під час дослідження трудового потенціалу зазвичай утруднений. У зв'язку із цим потрібно визначитися з методом оптимізації, що дає змогу знижувати суб'єктивізм оцінок і підвищувати достовірність отримуваних результатів. Переважачим є метод зваженої суми, що дає змогу гнучко регулювати вагомість параметрів стану трудового потенціалу. Результуючим показником у разі використання даного методу є зважена сума нормованих значень показників компонентів, що розраховується по залежності:

$$(\text{opt}Q_{y.n.}; \text{opt}Q_{c.m.p.}) = \beta_1 k_1' + \dots + \beta_i k_i' + \dots + \beta_n k_n' \quad (3)$$

при $k_i' = \frac{k_i}{k_{i\max}}$ – максимально допустиме значення показника i -го компонента;

β_1 – вага i -го компонента (значущість).

Позначимо $optQ_{y.n.}$ і $optS_{c.m.n.}$ через H . Для кожного компонента існує безліч допустимих значень його показника, тому за оптимізації стану трудового потенціалу необхідний вибір показників, які не тільки відповідають виділеним умовам, а й дають змогу отримувати достатньо об'єктивні результати. Допустимим значенням ставиться у відповідність сукупність способів управління компонентами, що утворюють B варіантів (альтернатив) управління, тобто $B_{j1}, B_{j2}, \dots, B_{jm}, j = 1, m$. Тоді оптимальною вважається система, що належить безлічі допустимих значень M_d і забезпечує виконання умов:

$$(optQ_{y.n.}; optS_{c.m.n.}) = f(k_1, \dots, k_i, \dots, k_n) \rightarrow H(B \in M_i) \quad (4)$$

при $k_i = k_i(B)$, $i = \overline{1, n}$, $k_i \leq k_{i\max}$, $i = \overline{1, n}$.

Використовувані в оптимізаційній моделі параметри стану трудового потенціалу виводяться у відповідності з даними умовами. Показник k_i відображає фактичне значення компонента, $k_{i\max}$ – максимальне, при цьому значення k_i знаходяться в межах від мінімального до максимального значень. Щоб не ускладнювати модель, приймається умова $k_i \leq k_{i\max}$, що допомагає уникнути пошуку мінімального значення. Максимальне обмежується економічним сенсом показників компонентів.

За наявності оптимального значення параметра знаходиться оптимальне значення критерію, умови оптимізаційної моделі при цьому виглядають так:

$$k_i = k_i(B), i = \overline{1, n}, k_i = k_{i\text{opt}}, i = \overline{1, n}, \quad (5)$$

де $k_{i\text{opt}}$ – оптимальні значення показників компонентів.

Дані умови визначають величину критерію за оптимальних значень показника k_i . Приймемо значимість компонентів і величину $k_{i\max}$ рівними const , що на короткостроковому тимчасовому інтервалі допустимо. Тоді величина H визначається значеннями k_i . Виразивши всі k_i при $i = \overline{1, n}$ через $k_{i\max}$, отримаємо такий вираз:

$$H = \beta_1, \dots, \beta_i, \dots, \beta_n. \quad (6)$$

Таким чином, за максимальних значень показників H завжди дорівнює сумі значимостей, що зручно для аналізу ситуації, коли всі максимальні значення показників є за економічним змістом оптимальними. Коли всі граничні значення показників є за економічним змістом тільки максимальними, величина кри-

терію переваги характеризує гранично допустимі значення показників.

Під час проведення оптимізації стану трудового потенціалу інтерес представляють такі варіанти використання оптимізаційної моделі:

- розрахунок критерію переваги за значень k_i рівних фактичним значенням показників, і його порівняння з H ;

- розрахунок H за умови, що $k_i \leq k_{i\max}$ і всі максимальні значення показників є за економічним змістом оптимальними.

Слід урахувати деякі особливості розрахунку критерію переваги за значень рівних фактичним значенням показників. Незважаючи на те що деякі значення компонентів дають змогу їх використовувати в оптимізаційній моделі безпосередньо за фактичними даними, для підвищення результативності аналізу трудового потенціалу за обраними компонентами доцільно застосовувати коефіцієнти відповідності, що дають змогу відслідковувати динаміку компонентів під час розрахунку ризиків, а також співвідносити фактичні, бажані та максимальні (мінімальні) значення показників.

Вибрані показники компонентів в оптимізаційній моделі слід використовувати за наявності їх чіткого економічного обґрунтування, що важливо для отримання достовірних результатів під час оптимізації.

Тут слід зазначити, що оптимізацію стану трудового потенціалу можна проводити як із використанням функціонально-вартісного аналізу (ФВА), так і без нього. У результаті досліджень трудового потенціалу на підприємстві запропонована блок-схема алгоритму оптимізації трудового потенціалу яку наведено на рис. 2.

Пріоритетними напрямками процесу оптимізації стану трудового потенціалу є:

- оцінка ступеня результативності використання трудового потенціалу на підприємстві;

- збереження працівників, які володіють найбільш цінним індивідуальним трудовим потенціалом.

Умовами отримання достовірних результатів аналізу є єдиний блок показників компонентів і виключення заміни показника в процесі оптимізації. Проведення ФВА не є обов'язковим етапом оптимізації стану трудового потенціалу, але практична реалізація управління трудовим потенціалом, спрямована на досягнення місії на основі отриманих результатів оптимізації, буде більш результативна, якщо виділити необхідні функції.

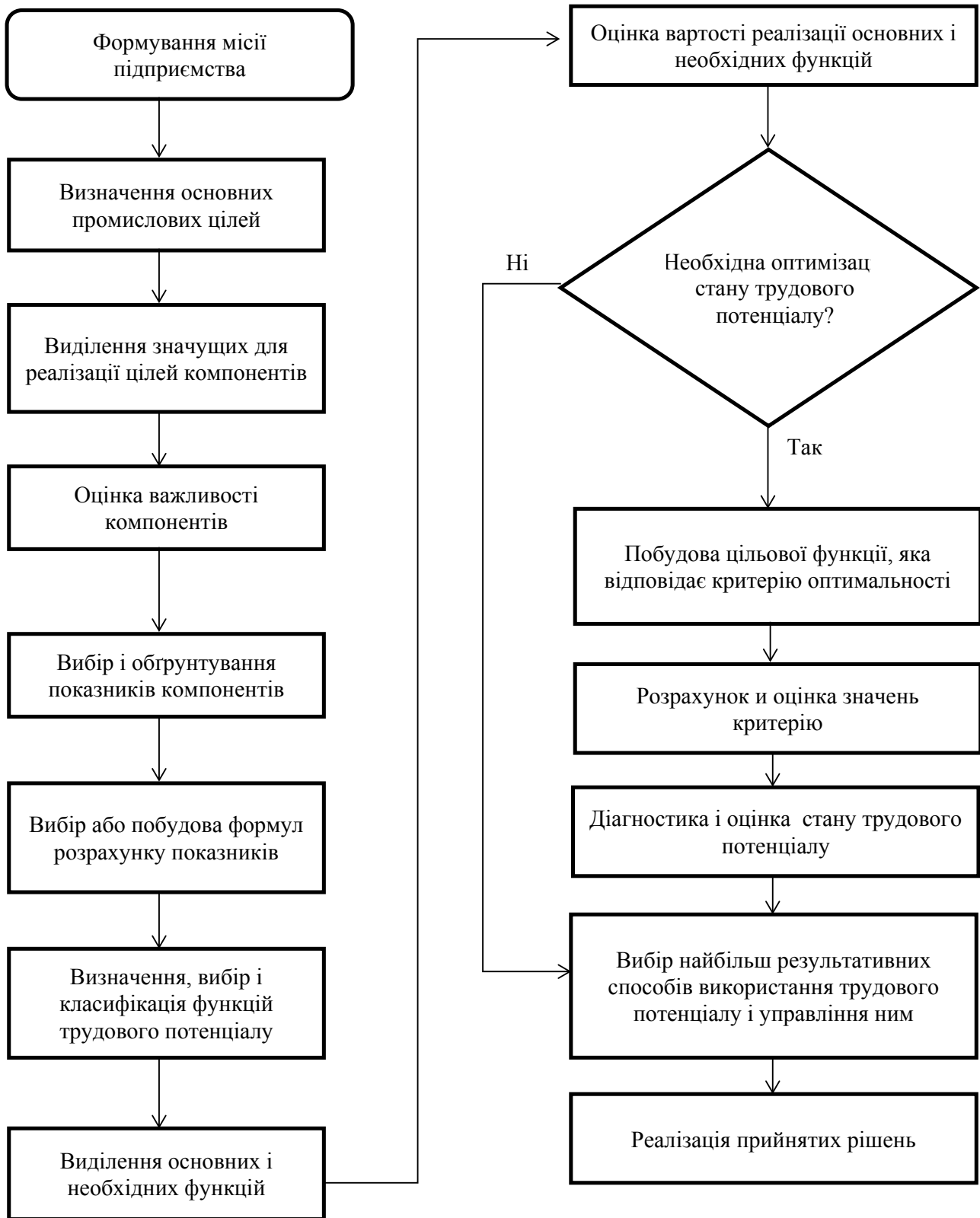


Рис. 2. Блок-схема алгоритму оптимізації трудового потенціалу

Джерело: складено автором

Висновки з цього дослідження. Доведено, що виділення трудових функцій являє собою частину процедури оптимізації стану трудового потенціалу. У роботі відзначено взаємозв'язки, які відображають єдині блоки дій під час оптимізації стану трудового потенціалу. У результаті досліджень трудо-

вого потенціалу на підприємстві запропоновано блок-схему алгоритму оптимізації трудового потенціалу. Визначено, що умовами отримання достовірних результатів аналізу є єдиний блок показників компонентів і виключення заміни показника в процесі оптимізації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дієсперов В.С. Фактори продуктивності праці / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2003. – № 12. – С. 46–53.
2. Михайлова Л.І. Управління персоналом : [навч. посіб.] / Л.І. Михайлова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
3. Ульяновченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О.В. Ульяновченко. – Суми : Довкілля, 2009. – 383 с.
4. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : [монографія] / Л.В. Шаульська. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2005. – 502 с.
5. Ядранський Д.М. Трудовий потенціал в системі ринкових перетворень : [монографія] / Д.М. Ядранський, Л.В. Мішковець. – Дніпропетровськ : Моноліт, 2007. – 195 с.

УДК 331:005.95/96

Деякі питання адаптації молодих спеціалістів в організації

Гірман А.П.

кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин
Дніпровського університету митної справи та фінансів

Терехова Д.С.

студентка
Дніпровського університету митної справи та фінансів

У статті порушується питання пошуку нових форм і методів адаптації молодих спеціалістів в організації. Автори вважають, що з погляду оптимізації кадрових процесів в організації адаптація молодих фахівців має особливе значення. Основний акцент зроблено на тому, що професійна адаптація фактично починається ще під час навчання професії і являє собою тривалий процес, що є результатом цілеспрямованої діяльності вишу і трудового колективу, в якому працюють молоді фахівці після його закінчення. Тобто механізм професійної адаптації слід уявляти як специфічне системно-структурне утворення взаємозумовлених і взаємодіючих компонентів різного рангу. Функціональними компонентами структурно-логічної моделі даного механізму мають бути професійний відбір, професійна освіта, професійна позиція.

Ключові слова: молоді спеціалісти, адаптація, структурно-логічна модель адаптації, професійний відбір, професійна освіта, професійна позиція.

Гирман А.П., Терехова Д.С. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье затрагивается вопрос поиска новых форм и методов адаптации молодых специалистов в организации. Авторы считают, что с точки зрения оптимизации кадровых процессов в организации адаптация молодых специалистов имеет особое значение. Основной акцент сделан на том, что профессиональная адаптация фактически начинается еще во время обучения профессии и представляет собой длительный процесс, являющийся результатом целенаправленной деятельности вуза и трудового коллектива, в котором работают молодые специалисты после его окончания. То есть механизм профессиональной адаптации следует представлять как специфическое системно-структурное образование взаимообусловленных и взаимодействующих компонентов разного ранга. Функциональными компонентами структурно-логической модели данного механизма должны быть профессиональный отбор, профессиональное образование, профессиональная позиция.

Ключевые слова: молодые специалисты, адаптация, структурно-логическая модель адаптации, профессиональный отбор, профессиональное образование, профессиональная позиция.

Girman A.P., Terekhova D.S. SOME QUESTIONS OF ADAPTATION OF YOUNG SPECIALISTS IN THE ORGANIZATION

The article addresses the question of finding new forms and methods of adaptation of young specialists in the organization. The authors believe that from the point of view of optimization of HR processes in the organization, adaptation of young specialists is of particular importance. The main emphasis is on the fact that professional adaptation actually begins during training profession and is a long process, which is the result of purposeful activities of the University and the labor collective, which employs young specialists after graduation. That is, the mechanism of professional adaptation should be thought of as a specific systemic-structural formation of interdependent and interacting components of different rank. Functional components of the structural-logical model of this mechanism must be professional-selection, professional education, professional position.

Keywords: young professionals, adaptation, structural and logical model of adaptation, professional selection, professional education, professional position.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах великого значення набувають питання формування кадрового середовища українських організацій. Особливо важливим є встановлення таких соціальних пропорцій в основних характеристиках персоналу організацій, які сприяють їх

розвитку, у тому числі за рахунок залучення і закріплення в кадровому складі професійно підготовлених молодих фахівців. Це актуалізує проблему їх адаптації в сучасній організації.

Адаптація працівника в організації – це керований процес інтеграції особистості у професійне середовище організації та її осно-

вні функціональні, організаційні та кадрові процеси. Адаптація вважається одним із важливих напрямів практики управління персоналом у сучасній організації. Адаптація є, з одного боку, механізмом взаємодії працівника з організаційним оточенням, а з іншого – одним із методів розвитку потенціалу кадрових ресурсів організації. Але при цьому слід ураховувати, що й особистісні потреби молодих фахівців у професійній сфері і вимоги сучасних організацій до молодих працівників, які мають професійну освіту, постійно змінюються. Це, своєю чергою, вимагає розвитку засобів, методів і технологій адаптації як організаційного процесу в цілому, особливо щодо молодих фахівців.

Із погляду оптимізації кадрових процесів в організації адаптація молодих фахівців має особливе значення. Вона дає можливість молодому працівнику досягти професійної компетенції протягом досить нетривалого часу, а також інтегруватися в кадрову і соціальну структуру організації. Незважаючи на таке значення адаптації для молодих спеціалістів, так само як і для приймаючих організацій, необхідно особливо відзначити той факт, що поняття «молодий спеціаліст» досі не має нормативно-правового забезпечення. Сучасне українське законодавство не дає змоги встановити чітких меж статусу молодих фахівців, хоча за чисельністю це значна соціальна група молоді, яка щорічно отримує професійну освіту.

Отже, актуальність наукового аналізу проблеми адаптації персоналу нині досить висока, тим більш доцільно вивчати такий складник цієї проблеми, як процеси адаптації молодих фахівців, а також розробляти щодо цієї категорії працівників спеціальні програми і технології адаптації, що враховують усі сучасні вимоги, позитивний вітчизняний і зарубіжний досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Різноманітні аспекти проблеми адаптації персоналу в організаціях відображені в наукових дослідженнях В.О. Борисова, Н.В. Гончарука, М.В. Римар, О.Р. Рижко, Ю.Л. Степанової, О.О. Тищенко, О.В. Чорнобилі та ін. [1–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність фундаментальної теоретичної та емпіричної дослідної бази, слід указати на недостатню кількість робіт, що відображають реальний стан соціалізації молодих фахівців в українських організаціях і фактори, що на неї безпосередньо впливають.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відкритими для наукового аналізу залишаються проблеми формування управлінських механізмів і технологій адаптації молодих фахівців у сучасних умовах, створення умов і факторів їх подальшого професійного і посадового розвитку, пошуку шляхів вирішення перспективних завдань створення інноваційно орієнтованого кадрового потенціалу українського суспільства у цілому й організації зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна організація для забезпечення своєї функціональності і виконання покладеної на неї місії повинна вибудовувати власну стратегію розвитку, яка базується на затверджених в організації орієнтирах маркетингової, виробничо-технічної, кадрової політики, політики ефективного управління ресурсами та їх оптимального використання і т. ін. Велике значення для розвитку організації має стан її кадрового потенціалу та основних соціальних і професійних характеристик кадрового складу. У цьому сенсі в сучасних організаціях має приділятися значна увага прийому на роботу нових співробітників, що володіють необхідними професійними характеристиками, а також їх адаптації в організації.

Аналіз різних наукових матеріалів із проблем адаптації персоналу дає змогу зробити висновок, що із соціально-трудового та соціально-управлінського поглядів адаптацію нового працівника в організації прийнято розглядати як багатосторонній процес його пристосування до змісту й умов трудової діяльності, до соціального середовища, а також удосконалення ділових та особистих якостей працівника, як процес, який вимагає як від працівника, так і від колективу взаємної активності та зацікавленості один в одному. У цілому адаптаційний процес охоплює всі види зв'язків і відносин, що виникають із приводу діяльності індивіда в організації: професійні, організаційні, матеріальні, побутові, соціальні, соціально-психологічні. За час проходження адаптації працівник формує власне ставлення до обраної ним професії і місця застосування своїх знань та умінь. При цьому адаптація до виконання прямих професійних обов'язків на робочому місці вимагає опанування конкретних навичок виробничої діяльності, а також норм соціально-трудової поведінки і відносин, що склалися в колективі організації. У кінцевому підсумку результат адаптації, глибина і міцність налагоджених зв'язків і відносин визначають статус працівника в колективі.

Таким чином, серед основних складників процесу адаптації виділяються професійна адаптація (охоплює проблеми освоєння професії, перекваліфікації, професійної мобільності тощо), психофізіологічна адаптація (до санітарно-гігієнічних умов; комфорту, зручності робочого місця; режиму роботи, змісту і характеру праці й ін.), соціально-психологічна адаптація (інтеграція у соціальне середовище організації, інтеріоризація цінностей, норм поведінки, традицій тощо). Виділені складники процесу адаптації являють собою єдиний адаптаційний комплекс, де основне місце займає професійна адаптація.

Фактори, що впливають на адаптацію, відображають суб'єктивні характеристики як адаптанта, так і колективу, в який він інтегрується. Це, насамперед, соціально-демографічні та соціально-професійні характеристики нового працівника (стать, вік, сімейний стан, освіта, рівень професійного розвитку і т. п.), орієнтація на професію, на вибір місця роботи, на трудову діяльність у цілому.

Зазвичай виділяються три основні трактування сутності професійної адаптації: звикання до виробничих відносин (синонім виробничої адаптації); початковий етап включення молодого фахівця в нову організаційну структуру підприємства; період навчання професії в системі професійної освіти. Разом із тим слід розуміти, що *професійна адаптація фактично починається ще під час навчання професії* і являє собою тривалий процес, що є результатом цілеспрямованої діяльності вишу і трудового колективу, в якому працюють молоді фахівці після його закінчення.

Тобто механізм професійної адаптації слід уявляти як специфічне системно-структурне утворення взаємозумовлених і взаємодіючих компонентів різного рангу, спрямоване на освоєння професійних ролей, зв'язків і відносин, притаманних професійній спільноті. Функціональними компонентами *структурно-логічної моделі* даного механізму мають бути *професійний відбір* (професійна орієнтація, професійна мотивація, професійний підбір кандидатів); *професійна освіта* (навчальна, виховна та наукова діяльність); *професійна позиція* (самовизначення, самоідентифікація, самоактуалізація).

Професійний відбір як компонент адаптаційного механізму є системоутворюючим і виступає передумовою успішної адаптації кадрів, включаючи навчальний процес та службову діяльність. Цілеспрямоване проведення заходів профорієнтаційного характеру

дає змогу, з одного боку, сформувати усвідомлену установку, інтерес, бажання й інші внутрішні спонукання, що впливають на вибір професії, з іншого – відібрати тих кандидатів, які мають оптимальне співвідношення професійно важливих та особистісних якостей, індивідуальних психологічних і типологічних властивостей, необхідних організації.

Професійна освіта як компонент соціального механізму професійної адаптації, що функціонує в рамках відповідних освітніх закладів, включає, насамперед, практичну підготовку, навчальну, виховну і наукову діяльність, кадрове та інформаційне забезпечення навчального закладу. Варто адаптувати до українських реалій зарубіжний досвід комбінованої системи навчання, за якої навчання переривається періодами практичної діяльності (система сендвич). У цій системі денна освіта після третього року навчання переривається роком роботи за обраною спеціальністю в організації. У цей період навчання здійснюється за заочною формою. Після засвоєння первинних професійних навичок студент знову повертається до стаціонарної форми навчання, за якої половина предметів повинні вибиратися студентом, урахувавши майбутню професійну діяльність.

Компонент «професійна позиція» також формується ще під час навчання. Формування та зміцнення професійної позиції реалізується в тісному зв'язку з освоєнням освітніх програм, виробничих практик, спирається на міцні світоглядні, ідейно-моральні, ділові знання і вміння.

Висновки з цього дослідження. Структурно-логічна модель механізму адаптації молодих спеціалістів (професійний відбір, професійна освіта, професійна позиція) дає змогу теоретично обґрунтувати та розробити комплексну систему управлінської діяльності, реалізації управлінських функцій за даними компонентами, спрямованих на виявлення проблем і суперечностей, розроблення на їх основі стратегічних та оперативних рішень, що забезпечують високу якість професійного відбору, професійної освіти, зміцнення професійної позиції. Найближчі завдання, які могли б успішно реалізуватися за допомогою системи управлінського впливу, такі:

– зосередження уваги на посиленні управлінського впливу на якість освітньої діяльності, на формування здатності до саморозвитку та самовдосконалення, вміння гнучко реагувати на мінливі потреби суспільства і

бути орієнтованими на роботу в умовах ринкової економіки, надзвичайних обставин, інших нестандартних ситуаціях;

– коригування програм та організація процесу професійної освіти з урахуванням вимог та потреб замовника освітніх послуг, використання для визначення рівня знань професіограм, що дають змогу оцінити ступінь початкової професійної підготовки і професійного мислення, рівень набутих раніше вмій і навичок, а також морально-психологічних якостей молодих фахівців для визна-

чення конкретних завдань їх подальшої підготовки;

– подальше розроблення управлінських функцій і технологій стосовно організаційної діяльності кожного компонента структурно-логічної моделі механізму адаптації молодих спеціалістів для підвищення ефективності їх функціонування, а також поліпшення якісних характеристик.

Це дасть змогу задовольнити вимоги як роботодавців, так і молодих людей, які розпочинають свою трудову діяльність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Борисов В. Проблеми підвищення рівня адаптації молоді до праці в сучасних умовах / В. Борисов, Я. Бобилева // *Духовність особистості*. – 2012. – Вип. 5. – С. 54–63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/domtp_2012_5_9.
2. Гончарук Н.В. Психологічні аспекти адаптації молодих спеціалістів у фармації / Н.В. Гончарук // *Запорозький медичинський журнал*. – 2012. – № 5. – С. 114–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zmzh_2012_5_34.
3. Римар М.В. Визначення основних напрямів оцінювання стану професійної адаптації на виробничому підприємстві / М.В. Римар, П.З. Козак // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 139–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/hvnltu_2013_23.
4. Рижко О.Р. Удосконалення процесу адаптації працівників до умов сьогодення / О.Р. Рижко, І.В. Паламарчук // *Збірник наукових праць Української державної академії залізничного транспорту*. – 2013. – Вип. 135. – С. 148–150 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpudazt_2013_135_29.
5. Степанова Ю.Л. Роль адаптивних можливостей підприємства у забезпеченні результативності адаптації / Ю.Л. Степанова // *Відповідальна економіка*. – 2012. – Вип. 4. – С. 33–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/viec_2012_4_15.
6. Тищенко О.О. Чинники ефективності процесу адаптації персоналу / О.О. Тищенко // *Управління розвитком*. – 2013. – № 12. – С. 104–105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_12_47.
7. Чорнобиль О.В. Місце і роль процесу адаптації персоналу в системі управління персоналом підприємств / О.В. Чорнобиль // *Ефективність державного управління*. – 2012. – Вип. 32. – С. 507–514 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2012_32_63.

УДК 339.137.2

Фінансовий складник як основна функціональна ознака оцінки конкурентоспроможності підприємств

Гончаренко М.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Українська інженерно-педагогічна академія

Худенко М.В.

студентка
Української інженерно-педагогічної академії

У статті досліджено теоретичні питання формування показників конкурентоспроможності підприємства. Приведено деякі методи комплексної оцінки конкурентоспроможності. Визначено основні функціональні складники, які формуються на базі групування основних факторів (чинників) конкурентоспроможності. Підкреслено важливість окремих розрахункових фінансових показників у забезпеченні загальної конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, конкурентні переваги, складники конкурентоспроможності, фінансові показники.

Гончаренко М.Л., Худенко М.В. ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАК ОСНОВНОЙ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИЗНАК КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы теоретические вопросы формирования показателей конкурентоспособности предприятия. Приведены некоторые методики комплексной оценки конкурентоспособности. Определены основные функциональные составляющие, которые формируются на базе группирования основных факторов конкурентоспособности. Выделена важность отдельных расчетных финансовых показателей в обеспечении общей конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, конкурентные преимущества, составляющие конкурентоспособности, финансовые показатели.

Goncharenko M.L., Khudenko M.V. FINANCIAL COMPONENT AS A BASIC FUNCTIONAL FEATURE OF EVALUATION OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

In the article theoretical questions of forming competitiveness indicators are examined. Some methods of complex competitiveness evaluation are given. The main functional components, which are formed on the basis of grouping of the main competitiveness factors, are determined. The importance of separate calculation financial indicators in providing the general competitiveness is emphasized.

Keywords: competitiveness, competitiveness evaluation, competitive advantages competitiveness components, financial indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкурентоспроможність має велике значення в управлінні організацією, виступаючи як реальна та потенційна можливість зайняти окремий сегмент ринку, проектувати, виготовляти та реалізувати товари, які за своїми параметрами більш «цінні» для споживачів, аніж товари конкурентів, завдяки чому підвищувати ефективність своєї роботи.

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах подальшого розвитку економіки пов'язана, насамперед, із розробленням системи управління конкурентоспроможністю. Основним моментом при цьому є завоювання й утримання конкурентних переваг, тобто ключових факторів успіху підприємства в конкурентній

боротьбі. Але на цей час не існує єдиної універсальної методики визначення та оцінки конкурентних переваг підприємств різних сфер господарювання, тому потрібні конкретизація та систематизація оціночних показників конкурентного аналізу, а також результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства для послідовного моніторингу динаміки ключових конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення методології оцінки конкурентоспроможності та фіксації її основних складників різних суб'єктів господарювання присвячено праці багатьох учених-економістів: Р.А. Фатхутдінова [1], С.М. Клименко, О.С. Дубрової [2], А.Г. Мокроносова [3], Л.М. Чайникової [4] та ін. Особливості види-

лення конкретних факторів впливу в оцінці конкурентоспроможності підприємств окремої галузі можна побачити в працях А.Г. Бурди [5] та Є.А. Лісової [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукових публікацій переконує, що науковці запропонували значний спектр показників та функціональних ознак оцінки конкурентоспроможності підприємств, проте жодна з них не є універсальною і повністю не відображає всієї глибини проблеми вибору оціночної методики та спектра показників для ідентифікації рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах підвищеної рухливості та невизначеності зовнішнього середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проведення теоретичного дослідження основних складників оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та конкретизація ролі й місця фінансових показників у проведенні комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні автори, узагальнюючи наявні тлумачення поняття «конкурентоспроможність суб'єкту ринку», пропонують розглянути її як комплекс ринкових переваг, деякий багатомірний розрахунковий показник, який певною мірою оцінює всі сторони функціонування підприємства. Найбільш удалим представляється таке формулювання: конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переваг сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів; це потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію щодо конкурентів [7, с. 150].

Конкурентоспроможність являє собою оцінку величину. Вона відображає відмінності процесу розвитку даного підприємства від підприємства-конкурента за ступенем задоволення своїми товарами (послугами) конкретної виробничої або особистої потреби, а також ефективності виробничої діяльності. Оцінка конкурентоспроможності – це розрахунок, інтерпретація й аналіз комплексу показників, які характеризують конкурентоспроможність продукції, маркетингової діяльності, підприємства у цілому.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства необхідний, насамперед, аналіз його сильних і слабких сторін; показників, які характеризують його стійкість у господарській системі та здатність випускати продукцію, що користується високим попитом на ринку. Отже, конкурентоспроможність підприємства тісно пов'язана з конкурентоспроможністю продукції, причому одне і друге залежать від впливу низки факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

Багато авторів приводять цілий перелік факторів впливу на конкурентоспроможність, при цьому єдиної думки щодо чільної групи, що визначає подальші ланцюгові зміни інших груп і складників як у позитивному, так і в негативному напрямках, не спостерігається.

Чинник, або фактор (від лат. *factor* – той, що зумовлює), – це рушійна сила або причина будь-якого процесу чи явища, що визначає його характер або окремі риси. Звідси випливає, що чинниками конкурентоспроможності є ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства або ж повністю визначають його [2, с. 331]. Набір однорідних чинників формує певну функціональну ознаку, яка розкриває зміст конкурентоспроможності та характеризує її з конкретного боку: персоналу, виробничої потужності, якості продукції тощо. Такі комплексні функціональні ознаки надають можливість оцінити ступінь відповідності господарюючого суб'єкту певним вимогам споживача та очікуванням із боку конкурентів у ринковому середовищі.

Думки щодо груп факторів, які повинні входити в оцінку конкурентоспроможності підприємства як кількісні абсолютні або відносні показники, у сучасних економістів розходяться. Так, А.Г. Мокроносів і І.Н. Маврина [3], не роблячи принципового розподілу функціональних груп факторів на зовнішні й внутрішні, техніко-технологічну групу факторів вважають визначальною. До неї належать виробниче устаткування, предмети праці, склад і технологія виконуваних робіт, що прямо впливає на операційну ефективність діяльності підприємства. Далі йдуть організаційно-управлінська і фінансово-економічна групи факторів, які характеризують підприємство з позицій ефективного розпорядження ресурсами, прибутковості та фінансової стійкості.

Інші автори доповнюють наявні групи маркетинговими факторами (дослідження й прогнозування ринку, ефективність організації збуту й просування товару; ціноутворення,

рекламна діяльність, обслуговування споживачів) [2]. Окрім того, виділяються соціальна ефективність, екологічність підприємства, його імідж на ринку.

Фінансовий складник неодмінно присутній у роботах усіх теоретиків, проте неоднозначний і пропонує різні групи розрахункових оцінних величин. Вони, своєю чергою, входять у розрахунковий показник загального рівня конкурентоспроможності підприємства, частіше – у різних вагових категоріях. Ключове значення у фінансовому складнику мають ступінь ліквідності, ділова активність, дохідність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, інвестування наявних коштів, загальний фінансовий стан підприємства. Для характеристики загального фінансового стану пропонуються як абсолютні (розмір прибутку), так і відносні (рівень рентабельності) показники.

Так, Л.М. Чайникова [4], розглядаючи різні методики визначення конкурентоспроможності підприємства, зазначає, що найбільш прийнятною є методика розрахунків інтегрального показника, що включає в себе вісім груп функціональних елементів: 1) ліквідність і платоспроможність; 2) ринкову стійкість; 3) рентабельність результатів фінансово-господарчої діяльності; 4) оцінку використання організаційно-управлінського персоналу; 5) комерційну активність; 6) оцінку конкурентоспроможності товару; 7) оцінку якості торговельного обслуговування; 8) імідж підприємства.

Звідси, формула для розрахунків інтегрального показника має вигляд:

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + A_3^2 \dots + A_{ij}^2}, \quad (1)$$

де R_{ij} – інтегральний показник розглянутого підприємства й інших j -их конкурентів; $A_1^2 + A_2^2 + A_3^2 \dots + A_{ij}^2$ – одиничні показники оцінки конкурентоспроможності підприємства й інших j -их конкурентів.

Рівень конкурентоспроможності підприємства передбачає співставлення вищевказаного розрахункового показника з показником підприємства-еталона. Потім за шкалою Ансоффа дається оцінка рівня конкурентоспроможності з використанням такого діапазону:

$0 \leq K \leq 0,4$ – незадовільний;

$0,4 \leq K \leq 0,7$ – задовільний;

$0,7 \leq K \leq 0,8$ – гарний;

$0,8 \leq K \leq 1,0$ – високий рівень конкурентоспроможності.

Із сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства цікавим є комбінований метод, запропонований І. Максимовою [8]. Він ураховує положення теорії ефективної конкуренції й якість продукції, базується на оцінці чотирьох групових показників. До першої групи входять показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних засобів, досконалість технології виготовлення товару, організацію праці на виробництві; до другої – ті, що відображають ефективність управління обіговими коштами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність розплачуватися по своїх боргах, можливість стабільного безперервного грошового забезпечення розвитку підприємства в майбутньому. До третьої групи належать показники, що дають змогу отримати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку, засоби реклами й стимулювання продажу; до четвертої – показники конкурентоспроможності товару: його якість і ціна.

Для забезпечення репрезентативності оцінки конкурентоспроможності підприємства критерії та показники, що входять у перші три групи, мають свої коефіцієнти вагомості. Визначення цих коефіцієнтів проводиться експертним методом.

Розрахунки окремих критеріїв і коефіцієнта конкурентоспроможності проводиться за формулою середньої зваженої арифметичної:

$$K_{kn} = a_1 \times E_e + a_2 \times \Phi_c + a_3 \times E_3 + a_4 \times K_m, \quad (2)$$

де K_{kn} – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства; E_e – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства; Φ_c – значення критерію фінансового становища підприємства; E_3 – значення критерію ефективності організації збуту й просування товару на ринку; K_m – значення критерію конкурентоспроможності товару; a_1, a_2, a_3, a_4 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

$$E_b = b_1 \times V + b_2 \times \Phi + b_3 \times P_T + b_4 \times \Pi_n, \quad (3)$$

де E_b – критерій ефективності виробничої діяльності підприємства; V – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції; Φ – відносний показник фондівіддачі; P_T – відносний показник рентабельності товару; Π_n – відносний показник продуктивності праці; b_1, b_2, b_3, b_4 – коефіцієнти вагомості показників.

$$\Phi_n = c_1 \times K_a + c_2 \times K_n + c_3 \times K_n + c_4 \times Ob, \quad (4)$$

де Φ_n – критерій фінансового становища

підприємства; K_a – відносний показник автономії підприємства; K_n – відносний показник платоспроможності підприємства; K_l – відносний показник абсолютної ліквідності підприємства; O_6 – відносний показник оборотності обігових коштів; c_1, c_2, c_3, c_4 – коефіцієнти вагомості показників.

$$E_3 = z_1 \times P_n + z_2 \times K_3 + z_3 \times K_{вп} + z_4 \times K_p, \quad (5)$$

де E_3 – критерій ефективності організації збуту й просування товару на ринку; P_n – відносний показник рентабельності продажу; K_3 – відносний показник забезпечення підприємства готовою продукцією; $K_{вп}$ – відносний показник використання й завантаження виробничої потужності; K_p – відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту; z_1, z_2, z_3, z_4 – коефіцієнти вагомості показників.

При цьому розрахунок критерію конкурентоспроможності товару можна провести за формулою:

$$K_r = \frac{K}{Ц}, \quad (6)$$

де K_m – показник конкурентоспроможності товару; K – показник якості товару; $Ц$ – величина ціни товару.

Під час використання вищевказаного методу розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності промислового підприємства треба реалізувати три послідовні етапи.

Етап 1. Розрахунки одиничних показників конкурентоспроможності підприємства і представлення їх у відносних величинах (балах). Для переведення показників у відносні величини проводиться їхнє порівняння з базовими показниками, якими можуть бути: середньогалузеві показники, показники будь-якого конкуруючого підприємства або підприємства – лідера на даному сегменті ринку, або ж показники даного підприємства за минулі відрізки часу. Під час реалізації такого алгоритму використовується 10-бальна шкала. При цьому трьома балами оцінюється показник, що має значення гірше, чим базовий; п'ятьма балами – на рівні базового; десятьма балами – кращий, аніж базовий.

Етап 2. Розрахунки критеріїв конкурентоспроможності по представлених вище формулах.

Етап 3. Розрахунок загального коефіцієнту конкурентоспроможності підприємства з включенням та врахуванням вагомості всіх визначених критеріїв.

Розглянутий метод має явні переваги. Він є зручним для використання під час дослідження конкурентоспроможності виробничого підприємства, охоплює основні напрями господарчої діяльності.

Разом із тим в його основу закладена експертна оцінка показників вагомості кожного коефіцієнта, а така оцінка не може вважатися абсолютно достовірною. Експертні методи прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас їхнім недоліком, бо іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки. До того ж як принцип об'єднання одиничних показників у комплексний використовується принцип зваженої суми критеріїв. Цей принцип може спотворювати оцінку конкурентоспроможності підприємства, тому що нівелює вплив високих і низьких значень одиничних показників конкурентоспроможності (наприклад, низький коефіцієнт поточної ліквідності й висока рентабельність продукції).

Але цей популярний метод, як і вищевказаний метод розрахунку конкурентоспроможності восьми груп функціональних елементів, неодмінно включає в себе розрахунок основних показників фінансового стану підприємства. Це показник ліквідності, який характеризує якісний склад засобів, які є джерелами покриття поточних зобов'язань підприємства; показник платоспроможності, який відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання та визначає ймовірність банкрутства; показник автономії, який характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, та ін. На думку багатьох авторів [2; 4; 9], урахування фінансового складника під час розрахунків комплексного показника конкурентоспроможності дає змогу охопити найбільш важливі результати оцінки господарської діяльності підприємства та швидко й ефективно отримати картину стану підприємства на галузевому конкурентному ринку.

Висновки з цього дослідження. Оцінку конкурентоспроможності господарюючого суб'єкту можна проводити як по одному підприємству, так і порівняно з іншими представниками ринку. Фінансовий складник в оцінці конкурентоспроможності підприємств представляє собою групу основних внутрішніх стимулюючих конкурентних чинників постійної дії. Вплив основних чинників на рівень конкурентоспроможності є визначальним, саме вони є вирішальними у забезпеченні реалізації стратегічних цілей та підпорядкованих їм

основних завдань підприємства. Саме тому включення фінансового складника в комплексний показник конкурентоспроможності підприємства розуміється як надання конкретної інформації про фінансове становище суб'єкту. Фінансове становище – це фактично показники фінансової стійкості, які залежать від таких розрахункових величин, як: загальна (абсолютна) і відносна ліквідність, автономія підприємства і його платоспроможність, оборотність обігових коштів. При цьому недостатність фінансових ресурсів може розглядатися як гальмівний чинник у забезпеченні конкурентоспроможності.

Очевидно, що економічний стан промислового підприємства, його фінансове становище

є наслідком того, яку продукцію воно виробляє. Своєю чергою, конкурентоспроможність продукції визначається економічним і фінансовим станом підприємства, від якого залежить його маркетингова, інноваційна та інвестиційна активність, а отже, і прибутковість. Українцям важливо в подальших дослідженнях на базі врахування фінансового складника виділяти та формувати низку резервів, які дадуть змогу підтримувати подальшу конкурентоспроможність підприємства в динамічному ринковому середовищі. Це, насамперед, резерви фінансової стійкості: використання власного капіталу, залучення позикового капіталу, формування стійких показників інвестиційної привабливості підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
2. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия : [навч. посіб.] / С.М. Клименко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Мокронос А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность : [учеб. пособ.] / А.Г. Мокронос, И.Н. Маврина. – Екатеринбург : Уральский ун-т, 2014. – 194 с.
4. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия : [учеб. пособ.] / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов : Тамбовский гос. техн. ун-т, 2007. – 192 с.
5. Бурда А.Г. Рейтинговая оценка конкурентоспособности кондитерских предприятий / А.Г. Бурда, В.В. Кочетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2006/01/pdf/17.pdf>.
6. Лысова Е.А. Разработка организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия сферы услуг / Е.А. Лысова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/general/2359>.
7. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика / І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
8. Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И.В. Максимова // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33–39.
9. Безугла Ю.Є. Формування конкурентних пріоритетів підприємства на основі адаптивно-орієнтованого підходу / Ю.Є. Безугла // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – № 819. – С. 9–14.

Механізми стимулювання розвитку підприємств органічного сектору: адаптація світового досвіду

Грановська В.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Херсонського державного аграрного університету

У статті проаналізовано сучасний стан та доведено перспективи та необхідність розвитку підприємств органічного сектору. Виявлено сучасні тенденції та пріоритети розвитку органічного сільського господарства, доведено його економічну доцільність. Розкрито сучасні світові напрями та методи органічного господарювання, проаналізовано перспективи їх адаптації до національних умов ведення сільського господарства. Розроблено та запропоновано механізм стимулювання розвитку підприємств органічного сектору.

Ключові слова: аграрні підприємства, екологічна безпека, експортний потенціал, конкурентна стратегія, органічне виробництво, органічне сільське господарство, органічний сектор.

Грановская В.Г. МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕКТОРА: АДАПТАЦИЯ МИРОВОГО ОПЫТА

В статье проанализированы и доказаны перспективы и необходимость развития предприятий органического сектора. Выявлены современные тенденции и приоритеты развития органического сельского хозяйства, доказана его экономическая целесообразность. Раскрыты современные мировые направления и методы органического хозяйствования, проанализированы перспективы их адаптации к национальным условиям ведения сельского хозяйства. Разработан и предложен механизм стимулирования развития предприятий органического сектора.

Ключевые слова: аграрные предприятия, органическое производство, органическое сельское хозяйство, органический сектор экологическая безопасность, экспортный потенциал, конкурентная стратегия.

Hranovska V.H. MECHANISMS FOR ENCOURAGING THE DEVELOPMENT OF ORGANIC ENTERPRISES OF THE ORGANIC SECTOR: AN ADAPTATION OF THE WORLD EXPERIENCE

Analyzes the current state and prospects proven and the need for enterprise development of the organic sector. Identify current trends and priorities for the development of organic agriculture proved its economic feasibility. Revealed the modern world directions and methods of organic farming, analyzed the prospects for their adaptation to the national context of agriculture. Developed and proposed a mechanism to stimulate enterprise development of the organic sector.

Keywords: agricultural enterprise, environmental safety, export potential, competitive strategy, organic production, organic agriculture, the organic sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток державної політики України у сфері управління аграрним сектором характеризується активізацією програм національної адаптації, ухвалених Організацією Об'єднаних Націй, глобальних цільових показників міжнародного розвитку до 2030 р., а саме так званих Цілей сталого розвитку. Вони визначають глобальне спрямування дій на подолання бідності, сприяння процвітанню і благополуччю різних верств населення, захист навколишнього середовища і боротьбу зі зміною клімату. у цьому контексті вагомим значення набуває розроблення механізмів стимулювання розвитку сільськогосподарських підприємств – виробників органічної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стимулювання розвитку орга-

нічного виробництва, дослідження інституційно-правових, фінансово-економічних та соціально-психологічних механізмів функціонування підприємств органічного сектору, можливості адаптації провідного світового досвіду у вітчизняну систему господарювання є сферою наукових інтересів провідних вчених. Так, О. Скидан [1; 2] наголошує на необхідності проведення реформ та стимулювання розвитку підприємств органічного сектору, базуючись на комплексних перетвореннях: наявності чітко визначеної стратегії розвитку, наявності інформаційної та юридичної підтримки, розвитку та підтримці нової модифікації ціннісних орієнтацій на селі. Ю. Кирилов розглядає необхідність інфраструктурних макрорівневих зрушень, що забезпечать активізацію розвитку сільських тери-

торій та створюють відповідні умови розвитку аграрних підприємств органічного сектору на паритетній основі в конкурентних умовах [3]. Н. Берлач, досліджуючи органічне сільське господарство, наголошує на необхідності сертифікації як головній умові ведення аграрного виробництва, що використовує енерго- та ресурсощадливі технології, базується на мінімальному використанні механічного обробітку ґрунту та синтетичних речовин [4]. Також науковець визначає органічне сільське господарство одним із пріоритетних стратегічних напрямів розвитку українського села, що забезпечить динамічне зростання частки органічної продукції в загальному обсязі валової продукції сільського господарства. В. Артиш [5] вважає органічний сектор однією із найдинамічніших галузей сільського господарства в країнах ЄС. Інформованість суспільства та постійно зростаюча потреба у безпечних продуктах харчування дадуть змогу прогнозувати зростання обсягу експорту до цих країн. Проте відсутній єдиний науковий підхід до формування механізмів стимулювання розвитку підприємств органічного сектору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз умов розвитку агровиробників органічного сектору в Україні та світі, розроблення дієвого механізму їх функціонування для забезпечення

конкурентоспроможності в національному та світовому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні дотепер точаться дискусії серед науковців та практиків стосовно економічної доцільності та організаційних можливостей упровадження агроформуваннями органічного виробництва. Особливої актуальності це питання набуває в умовах дисбалансу зовнішнього середовища функціонування, посилення конкуренції та активізації впливу проявів глобального середовища. Безпосередній вплив мають наявний рівень та структура вимог до якості споживання продукції, перспективи інтеграції до європейського ринку, що вимагає інтенсифікації дій саме в напрямі виробництва екологічно безпечної органічної продукції. Багаторічна практика інших країн демонструє екологічні, економічні та соціальні переваги органічного виробництва (рис. 1).

Головними мотивами продовження застосування аграрними підприємствами в Україні традиційних технологій є: складність дотримання всіх технологічних вимог, передбачених для органічного сільського господарства; неможливість отримання достатніх для забезпечення продовольчої безпеки обсягів сільськогосподарської сировини; відсутність попиту на органічну продукцію в Україні вна-

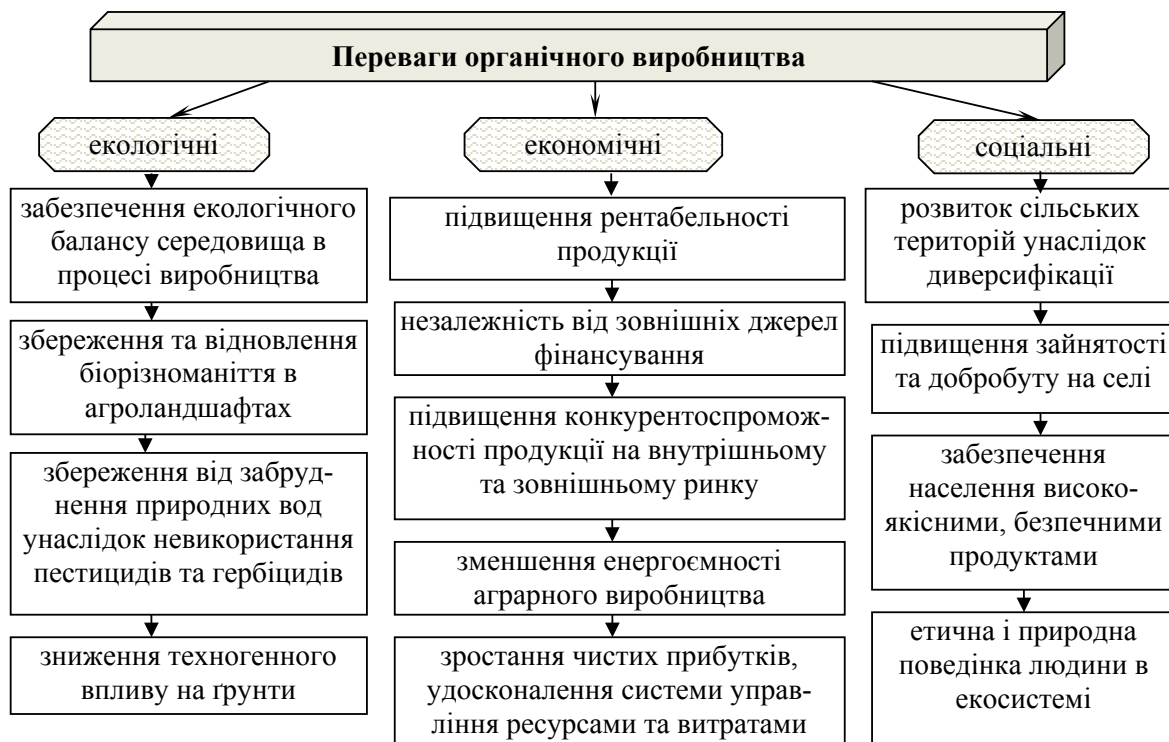


Рис. 1. Ключові переваги органічного виробництва у світі

слідок низького рівня платоспроможності споживачів тощо. За даними досліджень Ради ООН із торгівлі та розвитку, органічне сільське господарство має всі шанси перевершити показники конвенційної та традиційної системи агровиробництва з погляду диверсифікації та економічної ефективності.

Органічне сільське господарство має великий виробничий та організаційний потенціал, а як напрям скорочення бідності та подолання проблеми голоду – це й безперечний економічний ефект. Нині органічне землеробство є не лише світовим модним трендом, а й економічно доцільним видом господарської діяльності. У світі екологічно чиста, власне органічна продукція має вищу ціну реалізації, ніж виготовлена за сучасними технологіями, тому у світі спостерігається динамічний розвиток органічного сільського господарства. Так, найбільші площі, зайняті під органікою, знаходяться в Австралії – 12 млн. га (37%), Європі – 7,4 млн. га (24,1%), Аргентині – 2,8 млн. га, Бразилії – 1,8 млн. га Латинській Америці – 19,9%. Лідерами в частці від загального обсягу сільськогосподарських площ в Європі є Австрія (13,4%) та Швейцарія (11%). Найвищим є попит на органіку у Північній Америці та Європі, найперспективнішим – ринок країн, що розвиваються. Загальна кількість площ під органічним виробництвом у світі – 32,4 млн. га. Світовий ринок органіки оцінювався в 2009 р. приблизно в 46,1 млрд. доларів, а в 2013 р. відбулося зростання ринку до 65 млрд. дол. [6; 7]. За оцінками експертів, усесвітнє виробництво органічної продукції останніми роками демонструє стабільний ріст. Об'єм реалізації органічної продукції в 2012 р. сягав 60 млрд. дол. США/рік (у 2014 р., за попередніми даними, – 97 млрд. дол. США/рік). Споживання органічних продуктів у розрахунку на душу населення, наприклад у Швейцарії в 2011 р. становило 153 євро [8]. При цьому з 96% доходів від реалізації органічної продукції отримано у Північній Америці – 50% та Європі – 46%. На США припадає 44% роздрібного обороту органічної продукції, на країни ЄС – 41% (у т. ч. на Німеччину – 14%, Францію – 8%, Великобританію – 4%, Італію – 3%), Канаду – 4%, Швейцарію – 3%, Японію – 2% [7].

Основні причини активізації та необхідності розвитку органічного сектору в Україні такі: нині це популярно, попит на органічну продукцію на внутрішньому ринку зростає переважно за рахунок емоційної та психологічної детермінанти; не знайшло економічного

та наукового підґрунтя економічне обґрунтування доцільності виробництва генотифікованих продуктів; європейський ринок має сформований попит на аграрну продукцію з України як альтернативу південноамериканській. За даними річних офіційних звітів та оглядів IFOAM [9], в Україні в 2002 р. було зареєстровано 31 господарство, що мало статус органічного, у 2015 р. нараховувалося вже 210 сертифікованих органічних господарств, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель становила 410 550 га, за даними на кінець 2016 р., їх кількість зросла на 13,8%, до 239 підприємств

В Україні внутрішнє споживання органічної продукції відіграє поки що другорядну роль, про що свідчать актуальні дослідження Федерації органічного руху України. Споживання знаходиться на рівні лише 0,30 євро/душу населення. Однак спостерігається тенденція до зростання. Споживання органічної продукції збільшується, особливо у великих містах. У 2007 р. загальне споживання органічних продуктів на внутрішньому ринку України становило близько 500 тис. євро, тоді як до 2014 р. воно зросло до майже 14,5 млн. Експорт органічної продукції нині переважно здійснюється через сертифіковані зовнішньоторговельні компанії, які володіють достатнім практичним досвідом, знаннями про спеціалізовані ринки органічної продукції та регулярно спостерігають за новітніми тенденціями розвитку в цій сфері [9].

Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватися з 2006–2007 рр. і становив у 2007 р. 500 тис. євро, у 2008 р. – 600 тис. євро, у 2009 р. – 1,2 млн. євро, у 2010 р. цей показник зріс до 2,4 млн. євро, у 2011 р. – до 5,1 млн. євро, а в 2012 р. – до 7,9 млн. євро. При цьому варто зазначити, що поки в Україні не було прийнято відповідної законодавчої бази, вітчизняні виробники керувалися чинними міжнародними стандартами, наприклад проходили процедуру органічної сертифікації свого виробництва найчастіше за нормами Європейського Союзу [10].

В Україні державна підтримка розвитку органічного сільського господарства перебуває на ранніх стадіях, отже, доцільними є вивчення та адаптація сучасних світових тенденцій та досвіду інших країн щодо можливостей і видів підтримки органічного сільського господарства та вибудовування співробітництва між державою, приватними та громадськими організаціями органічного сектору.

Основними формами підтримки суб'єктів органічного сектору є субсидіювання, інституційне, інфраструктурне та законодавче забезпечення тощо.

За явних переваг органічного способу виробництва та активного розвитку стабільного та зростаючого ринку органічних продуктів утримання балансу між попитом і пропозицією є достатньо складним завданням. Адаптація провідного іноземного досвіду може стати доречною у вирішенні проблем економічного зростання та конкурентоспроможного розвитку підприємств аграрного сектору. Досвід Нідерландів свідчить про неефективність політики активного стимулювання органічного виробництва. Це пов'язано із невеликими розмірами та вразливістю органічного ринку. Тільки стимулювання органічного виробництва з боку країни призводить до перевищення пропозиції над попитом та падіння цін і доходу. Отже, країна змінила вектор у бік розвитку попиту, також уряд Нідерландів, фермери, переробники, трейдери, роздрібні торговці, банки та неурядові організації вирішили досягти домовленості, щоб збільшити не лише місцевий ринок, але й експортувати та імпортувати органічні продукти. Голландія експортує 50% своєї продукції. Уряд Нідерландів також прийняв рішення витратити 50 млн. євро в 2008–2011 рр. для поширення обізнаності та інновацій, а також для стимулювання попиту та покращення виробничих зв'язків в органічному секторі [11]. Цей підхід дав позитивні результати. Органічний сектор Нідерландів набув професіоналізму і став важливим гравцем на ринку товарів споживання. Виробництво, переробка і логістика тісно пов'язані у цілісний виробничий процес, і продукт займає провідні позиції в мережі збуту, через яку проходить 80% обороту органічної продукції. У Нідерландах більше ніж 1 500 фермерів сертифіковано, 1 700 компаній займаються переробкою органічних продуктів, усе разом це 10 тис. робочих місць. Підхід з орієнтацією на попит допоміг створенню необхідних умов для переходу на вищий щабель. Однак лише 20% коштів, зарезервованих для розвитку органічного сектору, були спрямовані на підвищення попиту, а органічний бізнес додав приблизно таку ж суму шляхом співфінансування. Головну ж частину фінансування було спрямовано на дослідницькі роботи.

У Швейцарії відсутній офіційний національний план дій щодо розвитку органічного сектору. Органічне сільське господарство

підтримується частково ціновою надбавкою органічної продукції на ринку та частково – державною підтримкою (як федеральним урядом, так і кантонами): прямі виплати з розрахунку на гектар, які розділяються на загальні прямі виплати та екологічні внески. Умовою для загальних прямих виплат є підтвердження так званого «дотримання екологічних умов» (Ökologischer Leistungsnachweis, ÖLN) для всіх господарств (подібно до діючих в Європейському Союзі вимог crosscompliance на рівні господарства). Додатково до цих загальних прямих виплат швейцарські фермери можуть звертатися щодо отримання екологічних виплат, які включають покриття витрат на екологічне відшкодування, на екстенсивне виробництво зернових і насіння рапсу та на органічне сільське господарство. Ця система є добровільною та подібною до агроекологічних програм в ЄС.

У Німеччині, крім прямих субсидій фермерам, федеральні та регіональні органи державної влади також підтримують ініціативи збуту та розвитку виробничо-збутових ланцюгів. Із 2000 до 2011 р. більше ніж 16,9 млн. євро було розподілено для підтримки початку бізнесу для груп виробників, розроблення та впровадження концепцій збуту, а також інвестицій для груп виробників або підприємств переробки та збуту, що співпрацюють із цими групами виробників або окремими органічними фермерськими господарствами [11]. Із 2007 р. ці програми співфінансувалися Європейським сільськогосподарським фондом для розвитку сільських територій (European Agricultural Fund for Rural Development, EAFRD). У 2011 р. на виробництво сільгосппродукції в органічному сільському господарстві Німеччини було отримано близько 143 млн. євро з державних фондів країни. Фінансова підтримка цих програм, як правило, забезпечувалася і федеральним урядом, і федеральними землями у співвідношенні 60:40, не враховуючи співфінансування ЄС. Механізм прямого субсидіювання діє протягом дворічного періоду становлення органічного виробництва. Обсяг фінансування становить 200–400 євро на 1 га сільськогосподарських угідь. Після закінчення двох років сума допомоги знижується до 100–200 євро на 1 га. Близько 40% у структурі валового доходу екологічних ферм у Німеччині становлять державні субсидії і дотації [12].

У Франції існують певні обмеження щодо максимальних сум субсидій на ферму, які також різняться залежно від регіону від 7 600 до 30 400 євро на рік на ферму. У доповне-

ння до субсидій фермери можуть також звертатися за податковим кредитом (національна схема), проте його не можна отримати одночасно з виплатами на підтримку ведення органічного сільського господарства. Для фермерів у Франції є доступними податкові кредити в розмірі 2 500 євро на ферму на рік, плюс 400 євро на гектар (не більше 4 тис. євро на ферму на рік).

До причин гальмування розвитку національного органічного виробництва віднесено низький рівень державних преференцій суб'єктам господарювання, що активно впроваджують сучасні форми виробництва; нерозвиненість внутрішнього ринку споживання сертифікованої органічної продукції та органічних продуктів харчування; експортування продукції сировинного типу; недосконалість інфраструктурного та інституційного забезпечення ринку органічної продукції; обмежене входження на ринок середніх та малих аграрних підприємств; низький рівень інформованості суб'єктів господарських відносин.

Рентабельність органічного бізнесу в усьому світі залежить від рівня державної підтримки. Оскільки програми дотування органічного землеробства є програмами підтримки екології і потрапляють у так звану «зелену скриньку» за правилами СОТ, то їх бюджетне фінансування не підлягає жодним обмеженням. Відповідно, у багатьох країнах ЄС фермери отримують чималі дотації держави протягом трьох років перехідного періоду і після його закінчення. Окрім того, для чиновників в ЄС вигідно, щоб ферми вирощували органічну продукцію, оскільки це зменшує загальну пропозицію продовольства і вирішує проблему перевиробництва, а отже, веде до загального зростання на продукти харчування (тобто зменшення залежності звичайних фермерів від дотацій) [13].

Напрями державної політики у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції такі: створення єдиної системи сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції; державний нагляд (контроль) за дотриманням законодавства у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції; встановлення відповідальності за порушення законодавства у цій сфері; розвиток сільських територій, забезпечення зайнятості сільського населення; підтримка розвитку малих та середніх підприємств, які займаються органічним виробництвом або обігом органічної продукції; надання кредитів та залучення інвестицій на пільгових умовах;

надання цільових субсидій та інших видів фінансової підтримки, вжиття інших заходів економічного стимулювання [14].

Досвід провідних країн світу свідчить про ефективність системи субсидування, вектор якої зміщений у бік нарощування попиту на органічну продукцію. Традиційне субсидоване інтенсивне сільське господарство в країнах Європейського Союзу зайшло в глухий кут: воно загрожувало довкіллю, перевиробництво негативно впливало на світову торгівлю, коли надлишки субсидованої продукції продають за демпінговими цінами в країни, що розвиваються, завдаючи шкоди їхньому місцевому виробництву. Субсидії, що базуються на виробництві традиційних сільськогосподарських продуктів, стали непопулярними. Таким чином, доцільно будувати національну систему надання субсидій на розвиток органічного сільського господарства на основі концепції багатофункціональності, придатної до впровадження та обґрунтованої. В Україні існує практика стимулювання виробника (у середньому 500 грн./га) для виробництва екологічно чистої продукції. У більшості країн Європейського Союзу органічне сільське господарство підтримується агроекологічними заходами, які компенсують фермерам утрати (або недоотримані вигоди), які пов'язані з виробництвом, створені більш дбайливим сільським господарством, яке приділяє більше уваги захисту довкілля та добробуту сільськогосподарських тварин. Доцільним є врахування провідного досвіду формування системи контролю органічного сільського господарства, який буває трьох типів: приватний, державний та комбінований.

Розвиток підприємств органічного сектору вимагає постійного вдосконалення їх управління та виробничої діяльності для забезпечення конкурентоспроможності. Конкурентоспроможний розвиток та формування стійких конкурентних переваг сприяє максимізації позитивного економічного ефекту господарювання, розкриттю сукупного виробничого потенціалу, економічному зростанню агроформувань. Процес забезпечення конкурентних переваг має декілька стадій розвитку. Конкурентні переваги першого рівня формуються за рахунок надлишку базових ресурсів, другого – за рахунок активізації інвестиційної політики та збільшення розмірів інвестицій, а третій рівень визначають інновації, це конкурентні переваги найвищого рівня. Прикладом таких інновацій можуть виступати біотехнології та створений за їх допомоги екологобезпеч-

ний продукт. Актуалізує питання дослідження економічних зв'язків між конкурентоспроможністю та впровадженням біотехнологій і національні умови та спосіб виробництва. Традиційно головними завданнями господарювання було підвищення економічної ефективності господарювання, що досягалося екстенсивним шляхом, суть якого полягає у використанні високоврожайних сортів та високопродуктивних порід. Сьогодні традиційні методи ведення сільського господарства повною мірою не задовольняють суспільної потреби у продовольстві та забезпеченні конкурентоспроможного розвитку та інтенсифікації виробництва. Окрім того, зростає екологічна напруга у зв'язку з використанням хімічних речовин під час виробництва продукції рослинництва.

Висновки з цього дослідження. Отже, узагальнюючи проведений аналіз, слід зауважити, що органічна продукція має стійкий

платоспроможний попит на зовнішньому ринку попит, що зростає, конкурентні переваги у виробництві та під час її збуту, формує конкурентний експортний потенціал країни у цілому. Даний напрям господарювання є перспективним та пріоритетним для підприємств аграрного сектору, він також забезпечує їх конкурентоспроможний розвиток та зростання. Внутрішній ринок органічного виробництва є таким, що розвивається, проте має міцні конкурентні переваги та перспективи інтегрування у світові торговельні відносини та зміцнення свого ринкового сегменту на світовому ринку. Органічні виробники отримують додаткові конкурентні переваги на ринку, виражені у: збільшенні частки грошових заощаджень за рахунок економії на мінеральних добривах та засобах хімізації; додаткових доходах від продажу надлишкової продукції та вирощування товарних культур; зниженні вхідних бар'єрів для входження до внутрішніх та міжнародних

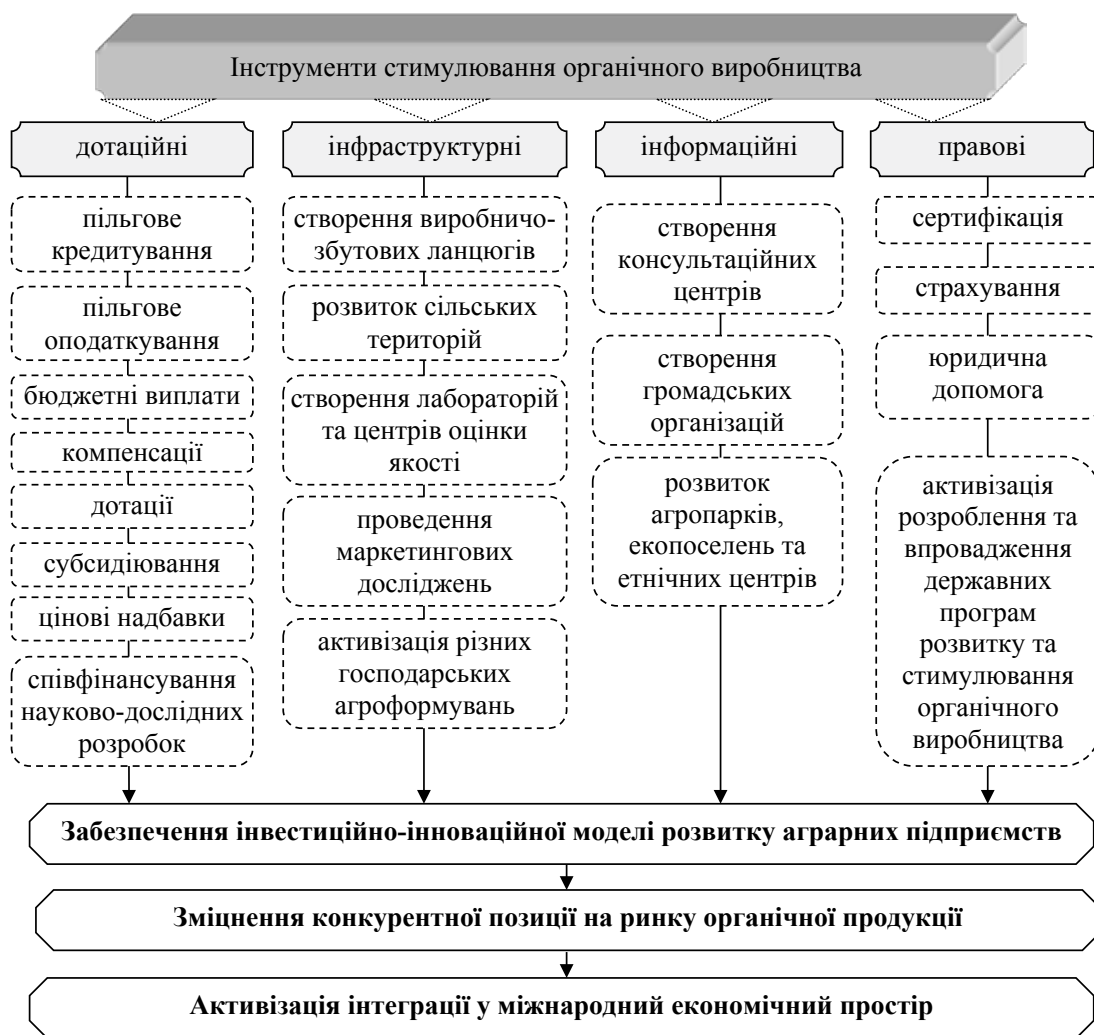


Рис. 2. Механізм стимулювання органічного виробництва аграрними підприємствами

експортних ринків сертифікованої органічної продукції та формуванні преміальної ціни на їх товар; можливості додаткового збільшення вартості органічних продуктів у результаті їх переробки.

Нині доцільним є формування механізму стимулювання органічного виробництва аграрними підприємствами (рис. 2), що враховуватиме світові тенденції розвитку даного напряму господарювання.

Окрім макрорівневих змін, реалізація даного механізму дає змогу забезпечити розвиток державно-приватного партнерства у сфері органічного сільського господарства, підготовку кадрів вищої кваліфікації у сфері органічного сільського господарства і галузей

із переробки виробленої продукції, вдосконалення економічних відносин і внесення змін до фіскального регулювання органічного сільського господарства.

Також даний механізм дає змогу активізувати залучення молоді на сільські території, людського капіталу, інвестиційних ресурсів в економіку конкретних підприємств; сформувати передумови інвестиційно-інноваційних заходів соціально-економічного та екологічного розвитку, поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення активізації процесів агробізнесу тощо. Доцільним є побудова системи субсидій, що спрямовані на розвиток сільських територій, підтримку виробників (у формі прямих виплат).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Скидан О.В. Екологічна складова аграрної політики / О.В. Скидан // Агросвіт. – 2008. – № 21. – С. 8–12.
2. Скидан О.В. Формування регіональної політики розвитку органічного виробництва / О.В. Скидан // Збірник матеріалів IV міжнародної науково-практичної конференції «Органічне виробництво та продовольча безпека» (Житомир, 21–22 квітня 2016 р.). – Житомир : Евенко О.О., 2016. – С. 16–26.
3. Кирилов Ю.Є. Перспективи розвитку сільського господарства України в контексті посилення глобалізаційних процесів / Ю.Є. Кирилов // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Спец. вип. : у 2-х ч. Ч. 1. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 203–211.
4. Берлач Н.А. Правове забезпечення органічного сільського господарства в Україні / Н.А. Берлач // Держава і право. – 2010. – Вип. 48. – С. 225–230.
5. Артиш В.І. Удосконалення системи державного регулювання виробництва органічної продукції в Україні / В.І. Артиш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvna/2010_145/10avi.pdf.
6. Руженкова О. Органічне землеробство: минуле, сьогодення, перспективи / О. Руженкова // Аграрна справа. – 2009. – № 41. – С. 9.
7. Проект № РВU.01.01.00-78-791/11-00 «Час для бізнесу. Створення умов для розвитку підприємництва в сільських районах Волинської області України та Люблінського воєводства Польщі шляхом диверсифікації сільськогосподарського виробництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slideshare.net/lrkamelnyk/ss-43067917>.
8. Милованов Є.В. Органічне сільське господарство в Україні: законодавство та перспективи / Є.В. Милованов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://apd-ukraine.de/images/APD_AFPR_04_2015_ukr.pdf.
9. Consolidated annual report of IFOAM of organics international 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifoam.bio/sites/default/files/annual_report_2015_0.pdf.
10. Семенда Д.К. Розвиток органічного виробництва в сільськогосподарських підприємствах / Д.К. Семенда, О.В. Семенда // АГРОСВІТ. – 2014. – № 7. – С. 42–46.
11. Можливості державної підтримки для розвитку органічного сільського господарства: досвід інших країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukraine.fibl.org/fileadmin/documents-ukraine/PossibilitiesOfStateSupport.pdf>.
12. Вдовиченко А.В. Перспективні напрями державної Підтримки органічного сільського господарства в Україні / А.В. Вдовиченко // АГРОСВІТ. – 2016. – № 17. – С. 44–49.
13. Маслак О.М. Становлення ринку органічної продукції в Україні / О.М. Маслак // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 11. – С. 58–62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vsna/ekon/2012_11/13.pdf.
14. Органічний напрям господарювання – здоровий шлях для економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cci.dp.ua/tl_files/data/curier/Events/2016/september/konyashin_04-08-2016.pdf.

УДК 339.166.8

Ідентифікація товарів: сутність та основні товарознавчі аспекти

Данько Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»

Яворська Н.П.

кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті досліджено дефініції терміну «ідентифікація товарів» у нормативній, навчальній та науковій літературі. Визначено характерні риси та обґрунтовано необхідність проведення ідентифікації товарів. Висвітлено основні товарознавчі аспекти ідентифікації товарів, а саме визначено критерії, показники, засоби та методи її проведення. Виділено основні етапи процедури ідентифікації товарів.

Ключові слова: ідентифікація, товар, ідентифікація товарів, експертиза товарів, критерії, показники, відповідність.

Данько Т.И., Яворская Н.П. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ТОВАРОВ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ТОВАРОВЕДЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье исследована дефиниция термина «идентификация товаров» в нормативной, учебной и научной литературе. Определены характерные черты и обоснована необходимость проведения идентификации товаров. Освещены основные товароведческие аспекты идентификации товаров, а именно определены критерии, показатели, средства и методы ее проведения. Выделены основные этапы процедуры идентификации товаров.

Ключевые слова: идентификация, товар, идентификация товаров, экспертиза товаров, критерии, показатели, соответствие.

Danko T.I., Yavorska N.P. IDENTIFICATION OF GOODS: ESSENCE AND MAJOR COMMODITY ASPECTS

This article explores the definition of the term «identification of goods» in the regulatory, educational and scientific literature. Characteristic features and the necessity of identifying the goods. The basic commodity identification of goods, namely the criteria, indicators, tools and methods for its implementation. The main stages of the procedure of identification goods.

Keywords: identification, goods, identification of goods, examination of goods, criteria, indicators compliance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Упродовж багатьох десятиліть в Україні споживали лише натуральні продукти, оскільки вітчизняна промисловість була позбавлена штучних добавок і містила лише натуральні барвники, ароматизатори, стабілізатори тощо. Сучасний стан вітчизняного товарного ринку характеризується, як правило, імпортованими товарами-сурогатами та низькоякісною вітчизняною продукцією, оскільки українські підприємства через економічні обставини не здатні виробляти якісні товари. Саме тому актуальною проблемою є вивчення властивостей товарів, установлення їх відповідності зразкам або вимогам, натуральності та виявлення підробок, тобто ідентифікація товарів має відігравати ключову роль у дослідженні як сукупної якості товарів, так і окремих її ознак.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми експертизи товарів, їх іденти-

фікації та фальсифікації достатньо ґрунтовно висвітлено в наукових працях, нормативних та навчальних виданнях низки вітчизняних та зарубіжних фахівців у сфері товарознавства, зокрема таких як: А.В. Власова, Т.М. Коломієць, Н.І. Осипенко, В.А. Павлова, І.С. Полікарпов, Н.В. Притульська, В.М. Ребицький, Н.Г. Салухіна, А.А. Самойленко, Л.Г. Єлисеєва, С.О. Вілкова, М.А. Ніколаєва [1–19] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення останніх науково-прикладних розробок щодо експертизи товарів, їх ідентифікації та фальсифікації засвідчує, що багато наявних теоретичних і практичних підходів недосконалі та неоднозначні в трактуванні, що викликає дискусію науковців та фахівців у цій сфері. За таких умов посилюється необхідність дослідження та уточнення трактування терміна «ідентифікація товарів».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити сутність та основні товарознавчі аспекти ідентифікації товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «ідентифікація» походить від латинського *identifico* – ототожнення, прирівнювання, уподібнення, розпізнавання. Теорія ідентифікації вивчає технічні засоби, методи і прийоми встановлення тотожності об'єктів, що мають значення у певній сфері. У навчально-методичній, нормативній, довідковій та науковій літературі можна зустріти різноманітне тлумачення терміна «ідентифікація».

Так, у Законі України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» (1998 р.) зазначалося таке визначення поняття ідентифікації: «Ідентифікація – визначення відповідності показників якості харчових продуктів і продовольчої сировини показникам, установленим у нормативній та технічній документації виробника харчових продуктів чи наведеним в інформації про ці продукти, а також визначення відповідності харчових продуктів і продовольчої сировини узвичасній загальній назві з метою сертифікації».

Це визначення було досить вузьким, оскільки обмежувало вимоги лише до відповідності нормативним і технічним документам виробника продукції, адже вимоги стандартів не несуть ідентифікуючої інформації до органолептичних показників, характеризуючись описовими фразами. Саме тому позитивним є внесення змін до вказаного Закону в 2005 р. Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини», згідно з яким ідентифікація – процедура підтвердження відповідності органолептичних, біологічних, фізичних та хімічних параметрів і властивостей, специфічних для даного виду харчового продукту, тим параметрам і властивостям, які зазначаються під час етикетування цього харчового продукту, а також процедура підтвердження загально-визнаної назви даного виду продукту, торговельної марки та/або комерційного (фірмового) найменування» [18].

Що ж стосується терміну «ідентифікація товарів», то в Законі України «Про державний контроль над міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» від 20.02.03 № 549-IV затверджено визначення терміна «ідентифікація товарів», під яким розуміється процес встановлення відповідності конкретних

товарів, які є об'єктами міжнародних передач, найменуванню та опису товарів, внесених до списків товарів, що підлягають державному експортному контролю [19].

Досить вичерпне трактування даного поняття щодо продуктів харчування наведено в Довіднику товарознавця [16] як визначення відповідності показників якості харчових продуктів та продовольчої сировини показникам, установленим у нормативній та технічній документації виробника харчових продуктів чи наведеним в інформації про ці продукти, а також визначення відповідності харчових продуктів і продовольчої сировини встановленій загальній назві з метою сертифікації.

Ідентифікація є інструментом визначення фальсифікації. Відповідно до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» та міжнародних стандартів ISO серії 9001, усі види фальсифікації виявляються у товарознавчій експертизі продовольчих товарів під час ідентифікації товарів. Товари, які потрапляють на споживчий ринок, можна ідентифікувати, тобто ототожнювати, прирівнювати, порівнювати з товарами-аналогами, які мають ту ж сукупність властивостей або такий же опис на маркуванні, у товаросупровідних та нормативних документах. Саме завдяки ідентифікації товарів щодо їх асортиментної приналежності та походження, а також кількісним вимірюванням усієї товарної партії (переважуванням, перерахунком, обмірюванням тощо) можна виявити фальсифіковані маркування та упаковку, а також різноманітні документи, насамперед накладні та сертифікати [15].

Ідентифікація товарів виконує вказівну, інформаційну, підтверджуючу та керівну функції. З-поміж перелічених функцій ідентифікації товарів саме керівна регламентована міжнародними стандартами ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003. У даних стандартах та технічних умовах встановлені вимоги до якості продукції, що задовольняють потреби споживачів. На основі цих стандартів в Україні розроблено національні стандарти ДСТУ ISO 9001, ДСТУ ISO 9002, ДСТУ ISO 9003 без істотних змін, що зумовлює уникнення вітчизняними виробниками та імпортерами певних норм якості, посилаючись на положення цих стандартів, які мають загальний характер і не конкретизують показники та критерії якості. Саме тому вищевказані стандарти не гарантують того, що під час проектування, розроблення, виробництва, зберігання та реалізації товарів фактично досягнутий рівень якості

буде відповідати встановленим вимогам, що зумовлює необхідність проведення ідентифікації товарів.

Проведене дослідження наукової та навчально-методичної літератури дало змогу встановити, що залежно від призначення товарів розрізняють такі види ідентифікації: споживчу, асортиментну (видову), якісну (кваліметричну) та приналежності товару до конкретної партії (товарно-партійну) [1–19].

Споживча ідентифікація проводиться для встановлення можливостей використання товару відповідно до його призначення та функціональних властивостей. Споживча ідентифікація повинна запобігати появі в торговій мережі товарів, які не відповідають певним споживчим вимогам або є небезпечними для здоров'я людини.

Асортиментна, або видова, ідентифікація – це встановлення відповідності певного товару його конкретній асортиментній характеристиці, тобто сукупності видових властивостей і ознак, які визначають функціональне призначення товару та принципів розбіжності між ним і товарами інших асортиментних груп. Цей вид ідентифікації має особливе значення під час сертифікації продукції, товарознавчої експертизи та митної експертизи для угруповання товарів у товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності та встановлення коду. Для ідентифікації належності товару до певної асортиментної групи використовуються асортиментні товарні знаки, які можуть бути видові (за видом товару) і марочні (за торговою маркою або найменуванням конкретної товарної одиниці). Виявлення розбіжностей певного товару трактується як асортиментна фальсифікація товару.

Якісна (кваліметрична) ідентифікація – це встановлення відповідності параметрів якості товару тим параметрам, які передбачені в нормативній документації, що дає змогу ідентифікувати дефекти, відповідність указаному сорту тощо. Цей вид ідентифікації дає можливість встановити градації якості продукції на стандартну, нестандартну, умовно придатну чи непридатну для харчових цілей.

Ідентифікація приналежності товару до конкретної партії (товарно-партійна) – це найбільш складний вид ідентифікації приналежності товару або його частини (об'єднаної проби, середнього зразка або одиничних екземплярів) до конкретної товарної групи або партії товару. Складність цього виду ідентифікації полягає в тому, що переважно відсутні або ненадійні критерії ідентифікації.

Варто зазначити, що практично всі види експертизи розпочинаються з ідентифікації товарів, а саму процедуру ідентифікації починають із формулювання мети та визначення критеріїв ідентифікації конкретних товарів. Критерії ідентифікації – характеристики певного товару, що дають змогу встановити його відповідність зразку, інформації, зазначеній на маркуванні, у нормативних та товаросупровідних документах, а також приналежності до групи однорідних товарів. Критерії ідентифікації можуть бути загальні (характерні для всіх товарів, а саме: найменування, назва, виробник, функціональне призначення, маркування, об'єм, маса, класифікаційний код тощо) та специфічні (характерні для певного товару). Для отримання найточнішого результату товарознавці застосовують кілька критеріїв ідентифікації, які повинні бути об'єктивними і незалежними від суб'єктивних даних дослідника (його компетентності, професіоналізму, врахування інтересів виробника і продавця тощо), а також щоб у разі підробки фальсифікація не мала сенсу [1–17].

Після визначення критеріїв здійснюють вибір засобів ідентифікації товарів. Засоби ідентифікації товарів – нормативні та технічні документи (стандарти, ТУ, СанПін, правила тощо), які регламентують показники якості, а також товарно-супровідні документи (маркування, договори, накладні, сертифікат відповідності, посвідчення якості, сертифікати походження тощо). Доцільно зазначити, що найважливішим засобом ідентифікації харчових продуктів є маркування, що містить інформацію про товар, придатну для цілей ідентифікації. Проте можна виявити і фальсифіковані маркування [13–17].

Наступним кроком у процедурі ідентифікації товарів є вибір показників ідентифікації відповідно до обраних критеріїв. Показники ідентифікації товарів – якісна або кількісна характеристика товару (вимоги до якого встановлено нормативними або технічними документами), що підтверджує відповідність за певним критерієм [1–17]. Для ідентифікації товарів товарознавці використовують критерії, які ґрунтуються на органолептичних, фізико-хімічних та мікробіологічних показниках. Органолептичні показники якості визначаються за допомогою органів чуття: форма, колір, стан поверхні, смак, запах, консистенція тощо. За фізико-хімічними показниками визначають питому вагу, щільність, температуру топлення, масову частку води, цукру, кухонної солі, кислот, жиру тощо. За мікробіо-

логічними – вміст сальмонел, бактерій кишкової палички, дріжджів тощо.

Далі здійснюють вибір методів ідентифікації товарів. Методи ідентифікації товарів – методи товарознавчої експертизи, які застосовуються для ідентифікації відповідності певного товару встановленим критеріям за визначеними показниками. Виділяють такі методи ідентифікації товарів [1–17]:

– аналітичні (аналіз документів) – методи визначення відповідності товару вимогам нормативної, технічної та товарно-супровідної документації за визначеними показниками;

– експертні – методи товарознавчої експертизи, які здійснюються на основі рішення, прийнятого експертами, та ґрунтуються на визначенні показників за встановленими критеріями групою експертів;

– експрес-методи – прискорені методи, які дають інформацію про показники якості товару в коротший термін, аніж за звичайних методів. Під час використання цих методів необхідно врахувати, що навіть для висококваліфікованого випробовувача граничною кількістю оцінюваних показників є 7–9 показників, розташованих на одному рівні ієрархії, які становлять досить однорідну групу. Крім того, випробовувач повинен урахувати важливість окремих показників за допомогою коефіцієнтів вагомості, взаємозв'язок між ними, а також розглянути відповідність товару як систему;

– органолептичні – методи визначення значень показників відповідності товару за встановленими критеріями на основі аналізу сприйняття органів чуттів людини. Під час ідентифікації товару можуть визначати такі показники: зовнішній вигляд, форма, колір, блиск, прозорість, консистенція, щільність, еластичність, запах, аромат, букет, соковитість, ніжність, смак, терпкість, повнота смаку, хрускіт;

– вимірювальні (фізико-хімічні) – методи, які використовуються для встановлення дійсних значень властивостей товарів за визначеними показниками. До вимірювальних методів належать хроматографічний, реф-

рактометричний, спектральний, фотоелектрометричний, потенціометричний, реологічний, мікроскопування. Умови застосування вказаних вимірювальних методів регламентуються ДСТУ 3768-2010, ДСТУ 3355-96, ДСТУ 5050:2008, ДСТУ 4497:2005, ДСТУ 4623:2006, ДСТУ 4498:2005, ДСТУ ISO 10540-2:2014, ДСТУ ISO 4111.4-2002, ДСТУ ISO 4436:2005 тощо.

Залежно від обраних критеріїв та визначених показників обирають один або кілька методів ідентифікації товарів, які допоможуть установити відповідність.

Таким чином, ідентифікація товарів повинна носити комплексний характер та проводитися згідно з чітко визначеними типовими критеріями, які важко піддаються фальсифікації.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження навчально-методичної, нормативної, довідкової та наукової літератури дає змогу стверджувати, що досі не існує однозначного трактування терміну «ідентифікація товарів», можна зустріти ототожнення її з ідентифікаційною чи товарною експертизою. Вважаємо, що ідентифікація товарів об'єднає цих два види експертизи, оскільки об'єктом дослідження в обох випадках є товарні характеристики продукції, відмінність полягає лише у специфіці вирішуваних завдань – сформульованій меті на першому етапі процедури ідентифікації товарів.

Установлено необхідність формування науково-методичних основ ідентифікації товарів, удосконалення засобів і методів її проведення, оскільки розроблені національні стандарти, які мають загальний характер і не конкретизують показників та критеріїв якості, не гарантують того, що під час проектування, розроблення, виробництва, зберігання та реалізації товарів фактично досягнутий рівень якості буде відповідати встановленим вимогам.

Таким чином, правильно проведена ідентифікація товарів дасть змогу виявити та ліквідувати неякісну та невідповідну продукцію на шляху до споживача.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вилкова С.А. Научно-практические основы экспертизы потребительских товаров / С.А. Вилкова // Поволж. кооп. институт Центросоюза РФ. – Энгельс : Регион. инф.-изд. Центр ПКИ, 2003. – 264 с.
2. Вилкова С.А. Экспертиза потребительских товаров : [учебник] / С.А. Вилкова. – М. : Дашков и КО, 2007. – 252 с.
3. Вилкова С.А. Идентификация потребительских товаров / С.А. Вилкова / Поволж. кооп. институт Центросоюза РФ. – Энгельс : Регион. инф.-изд. Центр ПКИ, 2002. – 108 с.

4. Власова А.В. Основи товарознавства непродовольчих товарів : [навч. посіб.] / А.В. Власова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.
5. Галун Л. Теоретические основы товароведения и экспертиза : [учеб. пособ.] / Л. Галун, Д. Лисовская, З. Ловкис. – Минск : ИВЦ Минфина, 2007. – 352 с.
6. Коломієць Т.М. Экспертиза товарів : [підручник] / Т.М. Коломієць, Н.В. Притульська, О.Л. Романенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 274 с.
7. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения : [учеб. пособ.] / М.А. Николаева. – М. : Норма, 2006. – 448 с.
8. Павлова В.А. Ідентифікація та фальсифікація продовольчих товарів : [навч. посіб.] / В.А. Павлова, Л.Д. Титаренко, В.Д. Малигіна. – К. : ЦУЛ. – 2006. – 190 с.
9. Полікарпов І.С. Ідентифікація товарів : [підручник] / І.С. Полікарпов, А.П. Закусілов. – К : Центр навчальної літератури, 2005. – 344 с.
10. Полікарпов І.С. Товарна інформація : [підручник] / І.С. Полікарпов, О.В. Шумський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 616 с.
11. Ребицький В.М. Організація та технологія інспектування : [підручник] / В.М. Ребицький, І.С. Полікарпов. – К. : ЦНЛ, 2005. – 365 с.
12. Салухіна Н.Г. Організація і технологія інспектування : [навч. посіб.] / Н.Г. Салухіна, О.І. Башкатова. – К. : КНТЕУ, 2003. – 213 с.
13. Самійленко А.А. Экспертиза побутових послуг : [навч. посіб.] / А.А. Самійленко. – К. : КНТЕУ, 2007. – 139 с.
14. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров / Под ред. Л.Г. Елисейевой. – М. : Международный центр финансово-экономического развития, 2006. – 800 с.
15. Осипенко Н.І. Інформаційна фальсифікація товарів і комплексне інформаційне забезпечення як захист від неї / Н.І. Осипенко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія товарознавча. – 2011. – Вип. 12. – С. 26–29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_2011_12_7.
16. Довідник товарознавця. Продовольчі товари : [навч. посіб.] / С.В. Князь, А.Г. Загородній, М.В. Римар [та ін.] ; за ред. д-ра екон.наук, проф. С.В. Князя. – Львів : Львівська політехніка, 2016. – 340 с.
17. Коломієць Т.М. Методологічні засади ідентифікації споживчих товарів / Т. Коломієць, Н. Мережко, В. Осієвська // Товари і ринки. – 2012. – № 2. – С. 48–53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
18. Закон України IV від 6 вересня 2005 р. № 2809-IV «Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини».
19. Закон України від 20 лютого 2003 р. № 549-IV «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання».

Теоретичні основи аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств

Демчук Н.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Халатур С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Хідірян М.О.

студент
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств у кризових умовах. Досліджено наукові погляди стосовно сутності поняття «фінансовий стан». Визначено основні завдання аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства. Досліджено етапи аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства. Розглянуто основні показники, що використовуються для аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, сільськогосподарське підприємство, фінансові показники, прибуток, методика.

Демчук Н.И., Халатур С.Н., Хидирян М.О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам анализа финансового состояния сельскохозяйственных предприятий в кризисных условиях. Исследованы научные взгляды относительно сущности понятия «финансовое состояние». Определены основные задачи анализа финансового состояния сельскохозяйственного предприятия. Исследованы этапы анализа финансового состояния сельскохозяйственного предприятия. Рассмотрены основные показатели, используемые для анализа финансового состояния сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, сельскохозяйственное предприятие, финансовые показатели, прибыль, методика.

Demchuk N.I., Halatur S.N., Hidiryan M.O. THEORETICAL BASIS OF ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION AGRICULTURAL ENTERPRISES

This article is devoted to current issues of financial analysis of agricultural enterprises in crisis. Studied scientific views on the essence of the concept of "financial position". The main task of financial analysis of agricultural businesses. Studied the stages of financial analysis of agricultural businesses. The article considered main indicators used to analyze the financial condition of agricultural enterprises.

Keywords: financial situation, agricultural enterprise, financial performance, income method.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сутність фінансового стану сільськогосподарського підприємства виражається у вигляді одержаного результату від діяльності та окреслює перспективні напрями його розвитку. Необхідність аналізу та оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств зумовлена тим, що велика кількість сучасних сільськогосподарських підприємств не в змозі своєчасно та якісно оцінювати свій фінансовий стан, у перспективі дана ситуація перешкоджатиме ефективному веденню гос-

подарської діяльності. У кризових умовах господарювання особливої актуальності набуває проблема відсутності чітких управлінських рішень на рівні керівництва сільськогосподарського підприємства. В умовах, що склалися, важливим завданням є вдосконалення фінансового стану підприємства за допомогою точної оцінки та прийняття своєчасних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам аналізу фінансового стану сільськогосподар-

ських підприємств присвячували свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці: В.І. Головка, Н.І. Демчук, А.Г. Загородній, Н.П. Шморгун, В.П. Клочан, М.Я. Коробов, Г.В. Савицька, А.В. Череп, О.С. Ткаченко, Т.В. Калашникова, І.І. Туболец та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кризові умови господарювання на даному етапі є визначальними в діяльності сільськогосподарських підприємств та прямо впливають на фінансовий результат. В умовах нестабільного середовища необхідна швидка адаптація сільськогосподарських підприємств до нових умов господарювання. Незважаючи на те що питанням аналізу фінансового стану підприємства присвятили свої роботи велика кількість науковців, багато питань залишаються дискусійними та вимагають подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз наявних теоретичних аспектів стосовно аналізу фінансового стану вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання фінансовий стан сільськогосподарських підприємств характеризується системою показників, які описують наявність, розміщення, рух і використання фінансових ресурсів. Головна мета проведення аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств полягає у визначенні пріоритетних напрямів для подальшого здійснення фінансово-господарської діяльності, забезпечення прибутковості і збільшення виробничих потужностей підприємства.

Н.І. Демчук та І.І. Туболец зазначають, що більшість українських підприємств виявилася не готовою до кирзових перетворень і до нових фінансових умов формування прибутковості. Насамперед, це пояснюється браком досвіду функціонування підприємств за ринкових умов і недостатнім рівнем підготовки спеціалістів, що знаються на особливостях фінансової діяльності підприємств. За таких умов став об'єктивним процес занепаду більшості підприємств, погіршення їхнього фінансового стану і навіть припинення діяльності. Це, своєю чергою, призвело до погіршення фінансового стану сільськогосподарських підприємств [1, с. 39].

Розглянемо детально сутність поняття «фінансовий стан підприємства». Це одна з найважливіших характеристик результатів

діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складників фінансових відносин підприємства, сукупністю всіх виробничо-господарських факторів [2, с. 213].

А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк та Т.С. Смовженко стверджують, що фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в ньому фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [3, с. 311]. Ми вважаємо, що дане визначення не повною мірою характеризує сутність поняття «фінансовий стан підприємства».

На противагу вищенаведеним твердженням І.С. Герасимова зазначає, що фінансовий стан являє собою сукупність показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів [4, с. 80].

Отже, проаналізувавши різні підходи науковців до трактування сутності поняття «фінансовий стан підприємства», зауважимо, що вони зводяться до важливості проведення його діагностики для ефективності та прибутковості.

Сутність фінансового стану сільськогосподарських підприємств полягає у можливості підприємства активно розвивати виробничу діяльність в умовах нестабільного економічного середовища.

Н.П. Шморгун та В.І. Головка основними завданнями аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств визначають [5, с. 240]:

- аналіз ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- аналіз стану і динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз рентабельності підприємства та кількісну оцінку його конкурентоспроможності;
- аналіз стану підприємства на фінансовому ринку;
- пошук резервів підвищення рентабельності виробництва.

Ресурсне забезпечення виробничого процесу сільськогосподарського підприємства відбувається завдяки досвідченому менеджменту в галузі фінансів підприємства, що формує його стійкий фінансовий стан. Досвідчений менеджмент у галузі фінансів підприємства є важливим складником господарської діяльності, він покликаний забезпечувати

надходження і раціональне використання грошових ресурсів.

Результатом взаємодії всіх елементів системи економічних відносин сільськогосподарського підприємства є сукупність виробничо-господарських факторів, які характеризуються системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів. Часто виникають ситуації, коли через об'єктивні причини тимчасово погіршуються основні показники, які характеризують платоспроможність, фінансову стійкість, прибутковість, що є проявом ознак окремих видів криз [6, с. 156].

Аналіз економічної літератури свідчить, що на сучасному етапі відсутня ефективна методика оцінки фінансового стану підприємства. Велика кількість сільськогосподарських підприємств використовує у своїй діяльності застарілі методи аналізу фінансового стану, яким властиві вибіркова оцінка результатів діяльності суб'єкта господарювання та великий обсяг розрахунків і вихідних параметрів оцінки, що ускладнює процес оцінки фінансового стану підприємства.

Метод аналізу динаміки та структури показників фінансової звітності є одним із головних методів оцінки фінансового стану сільськогосподарського підприємства.

В.П. Клочан запропонував методику, за допомогою якої аналіз фінансового стану підприємства оцінюється системою показників абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності,

автономності (незалежності), покриття і рентабельності активів [7, с. 87].

М.Я. Коробов стверджує, що фінансовий стан підприємства потрібно також оцінювати з позиції ймовірності банкрутства, оскільки розрахунок показників, що характеризують рівень ймовірності банкрутства підприємства, дає змогу своєчасно виявити недосконалість та попередити банкрутство [8, с. 401].

Ми вважаємо, що наявні методики оцінки фінансового стану підприємства не дають можливості повною мірою достовірно оцінити фінансовий стан сільськогосподарського підприємства. Саме тому в умовах, що склалися, виникає необхідність у комплексній оцінці фінансового стану сільськогосподарських підприємств, яка забезпечить оперативний та якісний аналіз фінансового стану підприємства. Етапи, за якими доцільно проводити аналіз фінансового стану сільськогосподарського підприємства, наведено на рис. 1.

Г.В. Савицька серед основних показників аналізу фінансового стану підприємства розглядає також ступінь фінансової незалежності підприємства (фінансової автономії) [9, с. 382], а А.В. Череп та Л.А. Кириченко – показники ринкової вартості [10, с. 234].

Зазвичай аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств здійснюється на основі співставлення фактичних і нормативних значень основних показників. Найбільш важливі показники для здійснення діагностики фінансового стану сільськогоспо-

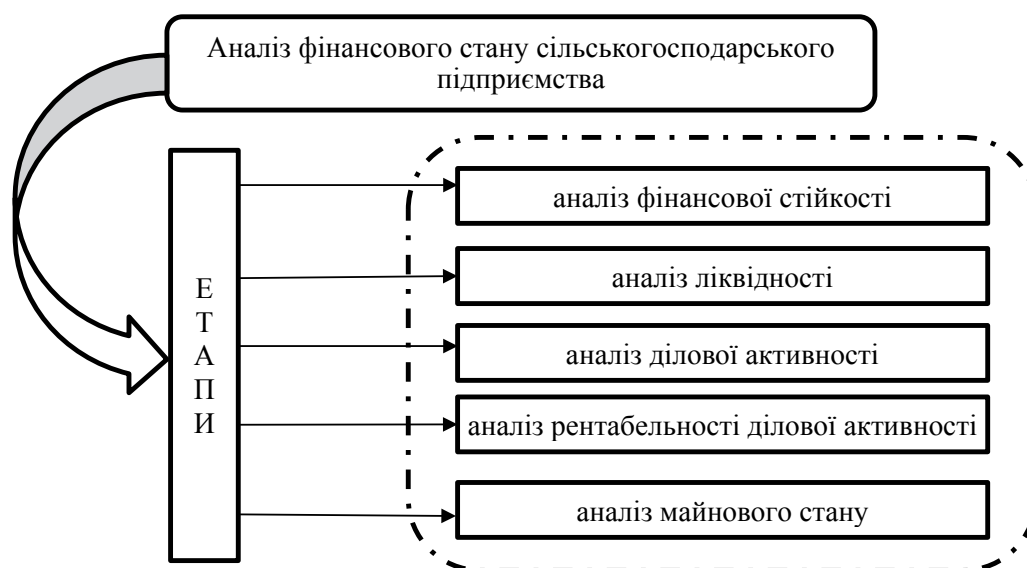


Рис. 1. Основні етапи аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

Таблиця 1

Показники для аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства

| Показник | Нормативне значення |
|--|---------------------|
| Показники фінансової стійкості | |
| 1. Коефіцієнт автономії | > 0,5 |
| 2. Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,6 – 0,7 |
| Показники ліквідності | |
| 1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,2 |
| 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,8 |
| 3. Коефіцієнт покриття | 2 |
| Показники ділової активності | |
| 1. Обертання кредиторської заборгованості, дні | до 15 днів |
| 2. Обертання дебіторської заборгованості, дні | до 10 днів |
| 3. Тривалість операційного циклу | до 30 днів |
| 4. Тривалість фінансового циклу | до 20 днів |
| Показники рентабельності | |
| 1. Коефіцієнт рентабельності продукції | > 0,2 |
| 2. Рентабельність власного капіталу | > 0,15 |
| 3. Рентабельність основного капіталу | > 0,1 |
| 4. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності | > 0,8 |

Джерело: складено авторами на основі [11]

дарського підприємства та їх нормативні значення наведено в табл. 1.

Досліджуючи методи аналізу фінансових звітів сільськогосподарського підприємства, доцільно виділити шість основних:

- горизонтальний аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

- вертикальний аналіз – визначення структури підсумкових фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому;

- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів та індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренду формують можливі значення показників у майбутньому, отже, ведеться перспективний прогнозний аналіз;

- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок стосунків між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язаних показників;

- порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками підприємства, підрозділів і міжгосподарський аналіз показників даного підприємства з показниками конкурентів і середніми господарськими даними;

- факторний аналіз – аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за

допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження [12, с. 104].

Послідовність аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства включає в себе збір необхідних даних, їх обробку, розрахунок показників зміни статей фінансових звітів, розрахунок фінансових коефіцієнтів, порівняльний аналіз значень фінансових коефіцієнтів із нормативними значеннями, аналіз зміни фінансових коефіцієнтів, формулювання висновків стосовно фінансового стану сільськогосподарського підприємства.

Висновки з цього дослідження. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що ефективна фінансово-господарська діяльність сільськогосподарського підприємства є його основою. Думки науковців стосовно трактування сутності поняття фінансового стану підприємства зводяться до потреби постійного проведення його аналізу для забезпечення прибуткової діяльності. Належний рівень фінансового стану сільськогосподарського підприємства зазвичай має тимчасовий характер, адже діагностика фінансового стану за допомогою співставлення показників фактичних із нормативними повинна проводитися безперервно. Проведення цих заходів сприяє забезпеченню необхідною інформацією стосовно фінансового стану підприємства всіх учасників виробничого процесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Демчук Н.І. Теоретичні та методологічні засади управління рентабельністю підприємства / Н.І. Демчук, І.І. Туболець // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 5. – С. 39–44.
2. Головка В.І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека : [навч. посіб.] / В.І. Головка, В.А. Мінченко, В.М. Шарманська. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 446 с.
3. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко ; 3-є вид., випр. та доп. – К. : Знання, 2000. – 587 с.
4. Герасимов И.С. Значение финансового анализа для успешного развития предприятия / И.С. Герасимов, В.М. Романов, Д.Э. Ярёмченко // Вестник ФГУП НПО им. С.А. Лавочкина. – 2010. – № 1. – С. 79–84.
5. Шмогун Н.П. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Н.П. Шмогун, В.І. Головка. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.
6. Ткаченко О.С. Оздоровлення неплатоспроможних аграрних підприємств: джерела та етапи / О.С. Ткаченко // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Тернопіль, 2014. – № 19. – Ч. 1. – С. 155–160.
7. Клочан В.П. Діагностика фінансового стану сільськогосподарських підприємств / В.П. Клочан, В.Ф. Клочан, Н.І. Костаневич, А.Г. Костирко // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 86–90.
8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : [навч. посіб.] / М.Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск : Новое знание, 2002. – 704 с.
10. Череп А.В. Проблеми визначення фінансового стану підприємств в умовах фінансової кризи / А.В. Череп, Л.А. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 233–236.
11. Калашникова Т.В. Фінансовий стан підприємства: сутність та оцінка / Т.В. Калашникова // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – № 3. – С. 115–118.
12. Єлисеєва О.К. Методи та моделі оцінки і прогнозування фінансового стану підприємств / О.К. Єлисеєва, Т.В. Решетняк. – Краматорськ : ДДМА, 2008. – 208 с.

УДК 658.148

Інновації в системі управління енергозбереженням промислових підприємств

Джеджула В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Єпіфанова І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

У статті розглянуто особливості впровадження інноваційних рішень у системі управління енергозбереженням вітчизняних підприємств. Акцентовано увагу на перспективному напрямі енергозбереження – використанні сонячної енергії для підігріву води на санітарні потреби підприємства. Визначено щомісячну економію коштів під час використання сонячних колекторів за умов заміщення традиційних енергоносіїв для промислового підприємства.

Ключові слова: інновації, енергозбереження, енергоефективність, енергія сонця, прибуток.

Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю. ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены особенности внедрения инновационных решений в системе управления энергосбережением отечественных предприятий. Акцентируется внимание на перспективном направлении энергосбережения – использовании солнечной энергии для подогрева воды на санитарные нужды предприятия. Определена ежемесячная экономия средств при использовании солнечных коллекторов в условиях замещения традиционных энергоносителей для промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновации, энергосбережение, энергоэффективность, энергия солнца, прибыль.

Dzhedzhula V.V., Yepifanova I.Yu. INNOVATIONS IN SYSTEM OF ENERGY SAVING MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article features of introduction of innovative solutions in a system of energy saving management of domestic enterprises are considered. The attention is focused on the perspective direction of energy saving – using of solar energy for water heating for sanitary needs of the enterprise. Monthly economy of funds under using solar collectors in the conditions of replacement of traditional energy carriers for the industrial enterprise is defined.

Keywords: innovations, energy saving, energy efficiency, energy of the sun, profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна має один із найбільших потенціалів енергозбереження у світі. Велика енергоемність ВВП країни призводить до зниження конкурентоспроможності продукції вітчизняних промислових підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії дає змогу зменшити витрати первинних енергоносіїв та підвищити енергоефективність підприємства у цілому. Невичерпна енергія Сонця нині незначно використовується в побуті і тим більше у промисловості. Незважаючи на майже цілорічну доступність і технічну нескладність залучення сонячної енергії в енергетичний баланс промислового підприємства, існує недостатньо наукових досліджень, присвячених обґрунту-

ванню економічної ефективності таких енергозберігаючих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання енергозбереження в промисловості, підвищення енергоефективності підприємств та домогосподарств розглянуто низкою вчених [1–6]. Зокрема, авторами статті дані проблеми досліджувалися у наукових публікаціях [7–9]. Разом із тим залишається невирішеним питання щодо обґрунтування доцільності впровадження інноваційних рішень управління енергозбереженням промислових підприємств в аспекті використання сонячної енергії для приготування гарячої води для потреб підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є обґрунтування доцільності впровадження

інноваційних рішень управління енергозбереженням промислових підприємств в аспекті використання сонячної енергії для приготування гарячої води для потреб промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах високого рівня ефективності та конкурентоспроможності досягають ті підприємства, які активно впроваджують інновації. Переваги інноваційного фактора в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств сьогодні є очевидними, а його вплив на виробництво – радикальним і комплексним. Підприємства, що самостійно займаються інноваційною діяльністю, мають перевагу, оскільки вони не залежать від провідних фірм, які під гаслом експорту нових технологій насправді передають морально застарілі розробки.

Здебільшого інновація створюється на основі використання певних нововведень, проте інколи вона може бути вироблена і за допомогою традиційних засобів чи способів [10]. М. Портер зазначає, що інновації є результатом незвичайних зусиль та можуть з'являтися як із нових компаній, так і в наявних, або ж виникати в результаті розширення сфери діяльності підприємств, використанні нових ресурсів, приходити з інших країн. Учений підкреслює, що конкуренти одразу ж обійдуть любую компанію, яка припинить удосконалення та впровадження інновацій [11].

Сучасний стан розвитку науково-технічного прогресу дає змогу все більшою мірою застосовувати інновації у сфері використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії для потреб малих і великих підприємств. Незважаючи на те що промислові підприємства зазвичай є енергоємними і виробництво переважно налаштоване на використання первинних енергоносіїв, велика частка допоміжних і технологічних процесів може бути переведена на використання нетрадиційних джерел енергії. На будь-якому промисловому підприємстві завжди використовуються значні обсяги гарячої води: для подачі її в душові, для миття посуду, обладнання та транспорту, для прибирання приміщень, території й інших потреб, включаючи технологічні. Витрати енергії на підігрів води є дуже значними, і традиційно підігрів здійснюється в котельних агрегатах власної котельні підприємства, теплових пунктах під час подачі тепла від зовнішнього джерела, в електричних бойлерах тощо. Величина сонячної енергії, що потрапляє на поверхню

Землі, для широт України є досить значною і знаходиться в діапазоні від 1350 кВт×год./м² до 1000 кВт×год./м² на рік [9]. Найбільш поширеними сонячними колекторами за конструкцією є вакуумні і пласкі. Пласкі сонячні колектори є більш дешевшими, але вони мають більші тепловтрати взимку, тобто меншу ефективність. При цьому будь-який колектор дає змогу здійснювати значну економію коштів під час нагріву води. Ефективність сонячного колектора залежить від багатьох факторів: конструкції, орієнтації відносно сторін світу, кута нахилу до горизонту, місцевості розташування, якості виготовлення та ін. Теплова потужність даних пристроїв також знаходиться у прямій залежності від місяця року, тобто від величини світлового дня і зовнішньої температури. Станом на квітень 2017 р., за даними «Київенерго» [12], вартість кВт/год. теплової енергії для юридичних осіб становить 1,56 грн., а вартість кВт/год. теплової енергії, виробленої з електричної енергії, становитиме 1,92 грн. Вартість нагріву 10 тис. л води на добу від +5°C до +55°C для потреб підприємства відповідно становитиме: під час використання тепла зовнішнього джерела (теплової мережі) – 910 грн., під час нагріву в електричних бойлерах – 1 120 грн. За 30 днів роботи це становитиме 27 300 і 33 600 грн. відповідно. Приймавши усереднені технічні характеристики вакуумних колекторів різних виробників [13–15] та кліматичні умови місця встановлення системи (м. Київ), відповідно до ДСТУ Н Б В.1.1-27:2010 [16], здійснено розрахунок щомісячної економії коштів за використання сонячних колекторів для нагріву води у разі заміщення теплової або електричної енергії (рис. 1).

Як видно з рис. 1, найбільшої економії можна досягти в літні місяці, коли вона становить 97–99%, або від 32 256 до 33 264 грн. у разі нагріву електричною енергією і 26 208 до 27 027 грн. у разі нагріву від ТЕЦ або зовнішньої котельні.

Зі зменшенням світлового дня і пониженням температури зовнішнього повітря ефективність заміщення традиційних енергоносіїв зменшується, досягаючи мінімуму у грудні, де в середньому економія коштів становитиме 25%. Однією з найголовніших перешкод у впровадженні енергозберігаючих інноваційних рішень у системі управління енергозбереженням промислових підприємств є значні капітальні інвестиції. Для випадку, що розглядається, вартість обладнання та робіт становитиме близько 2,5 млн. грн.

У такому разі, незважаючи на значну економію, термін окупності стає досить тривалим. Для його зменшення потрібно знижувати капітальні витрати шляхом використання довгострокових або пільгових кредитів від держави, іноземних інвестицій або кошти, отримані від економії енергоресурсів, спрямовувати на депозитні рахунки в банках для отримання нарощеного доходу (рис. 2).

Прийнявши коефіцієнт дисконтування 0,15, побудовано графіки зміни дисконтованого, недисконтованого і нарощеного доходу. Тільки під час використання нарощеного доходу термін окупності сягає 20 років, що є прийнятним із позиції інвестування коштів у даний енергозберігаючий проект.

Висновки з цього дослідження. Впровадження енергозберігаючих рішень на про-

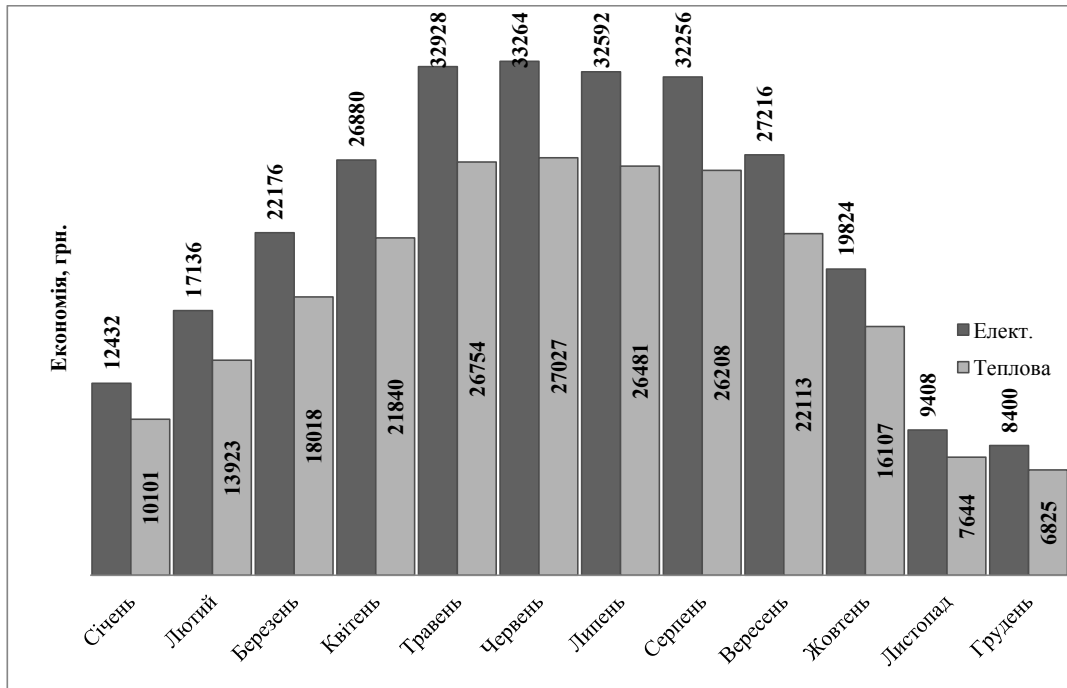


Рис. 1. Щомісячна економія коштів на нагрів 10 тис. л гарячої води щоденно у разі заміщення традиційних енергоносіїв сонячною енергією

Джерело: розроблено авторами

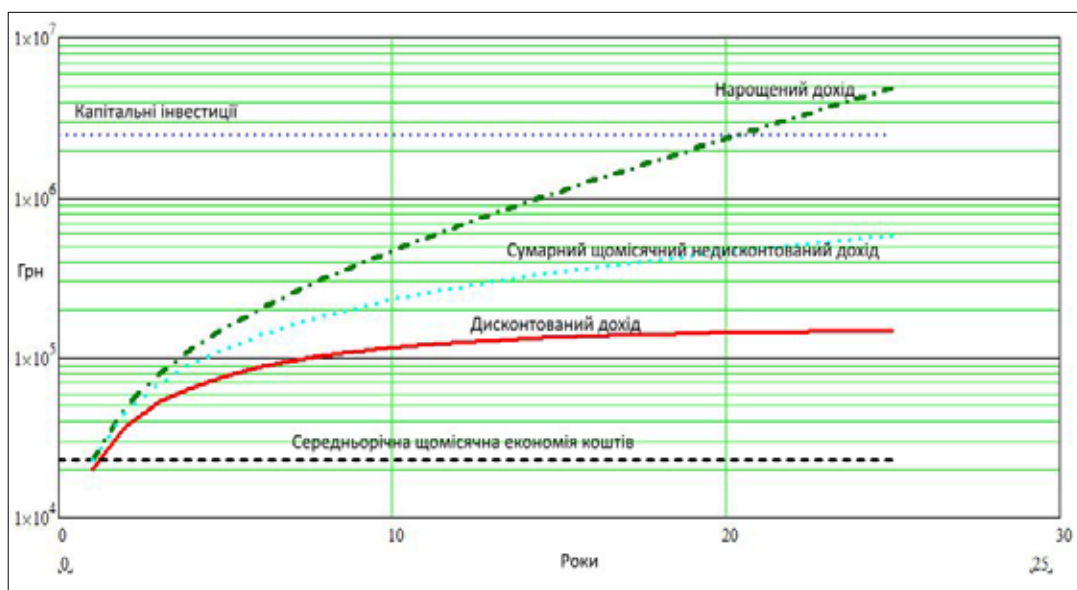


Рис. 2. Характеристики інвестиційного проекту впровадження сонячних колекторів на промисловому підприємстві

мислових підприємствах сприяє зменшенню собівартості продукції, підвищенню конкурентоспроможності та покращенню екологічної ситуації. Енергія Сонця є невичерпним безкоштовним енергетичним ресурсом, яку потрібно використовувати для отримання теплової та електричної енергії. Впровадження сучасних сонячних колекторів для нагріву води на санітарно-побутові потреби підприємства дає змогу практично повністю відмовитися від використання первинних

енергоносіїв у теплий період року й отримати значну економію в холодний період. Основною проблемою під час реалізації цього типу енергозберігаючих рішень є значні капітальні витрати, які можуть призвести в окремих випадках до відсутності окупності інвестицій.

Подальші дослідження стосуватимуться питань, пов'язаних із пошуком шляхів зменшення капітальних витрат в інноваційні проекти з енергозбереження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нижник В.М. Ефективне ресурсо- та енергозбереження в системі економії витрат виробництва промислових підприємств / В.М. Нижник, Т.В. Шумовецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 100–102.
2. Микитенко В.В. Енергоефективність промислового виробництва : [монографія] / В.В. Микитенко. – К. : Об'єдн. ін-т економ. НАН України, 2004. – 282 с.
3. Лісничка А.І. Аналіз енергозберігаючих заходів у промисловості та оцінка їх економічної ефективності / А.І. Лісничка, Н.В. Ширяєва, О.Б. Білоцерківський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 12–15.
4. Лір В.Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні : [монографія] / В.Е. Лір, У.Є. Письменна ; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 208 с.
5. Зеркалов Д.В. Енергозбереження в Україні : у 5 кн. Кн. 2: Організація використання енергоресурсів. Довідник / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2009. – 1 електрон. опт диск (CD-ROM); 12 см. – Систем. вимоги: Pentium; 512 Mb RAM; Windows 98/2000/XP; Acrobat Reader 7.0.
6. Енергетика України на шляху до європейської інтеграції : [монографія] / А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, А.З. Дорошевич [та ін.]. – Дніпропетровськ : Журфонд, 2004. – 160 с.
7. Войнаренко М.П. Моделювання процесу прийняття рішення щодо джерел фінансування інноваційної діяльності / М.П. Войнаренко, В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 160(7–8). – С. 126–129.
8. Джеджула В.В. Розвиток енергетичного потенціалу промислового підприємства шляхом використання відновлювальних джерел енергії / В.В. Джеджула // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнології. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – Т. 14. – Ч. 1. – С. 121–124.
9. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 346 с.
10. Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : [монографія] / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова, В.В. Зянько – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 168 с.
11. Портер М.Э. Конкуренция / Э.М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
12. Офіційний сайт ПАТ «Київенерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kyivenergo.ua>.
13. Офіційний сайт компанії «Атмосфера» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.atmosfera.ua/>.
14. Офіційний сайт компанії Viessmann [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://viessmann.com.ua/>.
15. Офіційний сайт компанії Buderus [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buderus.ua>.
16. Будівельна кліматологія: ДСТУ Н Б В.1.1-27:2010. – К. : Мінрегіонбуд України. – 2011. – 123 с.

УДК 331.101.3:656.2

Характеристика світових моделей управління інфраструктурою залізничного транспорту

Ейтутіс Г.Д.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та підприємництва
Державного економіко-технологічного університету транспорту

Крищенко С.О.

старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Державного економіко-технологічного університету транспорту

Зіць О.Є.

аспірант
Державного економіко-технологічного університету транспорту

У статті наведено основні положення Директиви 91/140, що пропонується застосовувати до управління залізничною інфраструктурою і до процесів перевезень залізничних підприємств за винятком залізничних підприємств, діяльність яких обмежена наданням виключно міських, приміських або регіональних перевезень. Подано перелік проблем, які мали місце під час імплементації Директиви державами – членами ЄС, а також надано рекомендації щодо підготовки плану імплементації Директиви та підготовки інших нормативних документів, у тому числі закону «Про залізничний транспорт».

Ключові слова: моделі управління інфраструктурою, директиви ЄС, регламенти ЄС, відокремлення інфраструктури, інтеграція оператора, залізничне підприємство, компанія, незалежна адміністрація, імплементація, розмежування, відкритість доступу, демонополізація.

Эйтутис Г.Д., Крищенко С.А., Зиць А.Е. ХАРАКТЕРИСТИКА МИРОВЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье приведены основные положения Директивы 91/140 для применения в управлении железнодорожной инфраструктурой, а также в процессах перевозок железнодорожных предприятий за исключением железнодорожных предприятий, деятельность которых ограничена предоставлением исключительно городских, пригородных или региональных перевозок. Представлен перечень проблем, имеющих место во время имплементации Директивы государствами – членами ЕС, а также даны рекомендации относительно подготовки плана имплементации Директивы и подготовки других нормативных документов, в том числе закона «О железнодорожном транспорте».

Ключевые слова: модели управления инфраструктурой, директивы ЕС, регламенты ЕС, отделение инфраструктуры, интеграция оператора, железнодорожное предприятие, компания, независимая администрация, имплементация, размежевание, открытость доступа, демонополизация.

Eytutis H.D., Krischcenko S.O., Zitz O.E. INTERNATIONAL MANAGEMENT MODELS DESCRIPTION IN THE RAILWAY TRANSPORT INFRASTRUCTURE FRAMES

In the articles resulted substantive provisions of Directive 91/140, that is proposed to apply to the management of railway infrastructure and the transport processes of railway undertakings, with the exception of railway undertakings whose activity is limited to the provision of solely urban, suburban or regional transport, the list of problems that occurred during implementation of the Directive by member States of the EU, as well as recommendations regarding the preparation of the plan of implementation of the Directive and the preparation of other normative documents, including law «On railway transport».

Keywords: case an infrastructure frames, Directives of ES, Regulations of ES, separation of infrastructure, integration of operator, railway enterprise, company, independent administration, implementation, separation, openness of access, demonopolization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою умовою подолання кризових явищ у національній економіці є ефективно функціонування залізничного транспорту, стрижнем якого є інфраструктура. Саме тому необхідно, з одного боку, забез-

печити єдність основних ланок суб'єктів господарської діяльності, з іншого – рівний та недискримінаційний доступ перевізників до інфраструктури.

Для реалізації даної стратегії потрібно проаналізувати досвід управління інфраструк-

турою залізничного транспорту закордонних держав, передусім Європейського Союзу.

Основним документом, що регламентує розвиток інфраструктури, є Директива ЄС 91/440, в якій пропонується відділити функції управління експлуатаційною діяльністю залізниць від інфраструктури та впровадити обов'язковий розподіл їхніх доходів і витрат.

Слід зазначити, що вибір моделі управління інфраструктурою залежить від особливостей конкретної держави і вимагає індивідуального підходу в кожному випадку.

Ураховуючи аналіз світових моделей управління інфраструктури залізничного транспорту та рекомендацій Директиви ЄС 91/440, дане дослідження спрямоване на вдосконалення моделі управління інфраструктурою вітчизняного залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження послужили наукові праці Г.Д. Ейтутіса, Ю.С. Бараша, М.В. Макаренка, В.І. Пасічника, В.Ж. Дубровського, О.І. Татаркіна, І.М. Ткаченко, Ж.П. Естіваля та керівників залізничного транспорту України Ю.М. Федюшина, А.Д. Лашка, О.М. Кривопішина, І.П. Федорка, В.М. Осовика та ін. Але автори розглядали лише деякі аспекти даної проблеми. Відсутність системного аналізу світових моделей управління інфраструктурою залізничного транспорту не дає змоги якісно розробити рекомендації щодо імплементації Директиви ЄС 91/140 до залізничного транспорту України, що зумовлює мету та завдання цієї публікації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення комплексної характеристики світових моделей управління інфраструктурою залізничного транспорту та розроблення рекомендацій щодо імплементації Директиви ЄС 91/140 до залізничного транспорту України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація основних положень Транспортної стратегії України до 2020 р. спрямовується на поліпшення транспортного обслуговування економічних зв'язків, укріплення та розвитку транспортної системи країни. Подальший розвиток транспорту, передусім залізничного, пов'язаний як зі структурною перебудовою й оптимізацією майнових відносин у цій сфері економічної діяльності, так і з відновленням його інфраструктури.

На створення ринково орієнтованого вектора господарської діяльності спрямована й Державна цільова програма реформування

залізничного транспорту на 2010–2019 рр., у ході реалізації якої відбуваються поступова демонополізація ринку залізничних перевезень та активізація конкуренції за рахунок гарантування суб'єктам господарювання незалежно від форм власності рівного доступу до ринку надання залізничних послуг. У цих умовах загальна стратегія розвитку залізничного транспорту ґрунтується на використанні змішаної форми власності, у межах якої державний капітал, інтегруючись із приватним, одержить більшу гнучкість, мобільність і підконтрольність, а приватний капітал, своєю чергою, стане менш ризиковим, більш стабільним та прогнозованим. Реалізація такої стратегії вимагає забезпечення фінансового розмежування природномонопольного сектора залізничного транспорту (інфраструктури) та потенційно конкурентного (експлуатації), створення організаційно-економічних умов для розвитку конкурентного середовища у сфері експлуатації. З одного боку, це сприяє залученню приватного капіталу в інноваційно-інвестиційний розвиток залізничного транспорту, а з іншого – призведе до подальшої активізації конкурентної боротьби між суб'єктами транспортного ринку.

З'ясовано, що у світовій практиці існує дві основні моделі реформування залізничного транспорту: вертикальне розділення та вертикальна інтеграція. У першому випадку має місце відокремлення інфраструктури від перевізної діяльності, у другому – інтеграція оператора перевезень і володіння інфраструктури. Першу модель називають «європейською», другу – «американською». Існує також і проміжна – «холдингова модель» [1, с. 84]. Указані моделі управління інфраструктурою залізничного транспорту надано на рис. 1–3.

У рамках «європейської» моделі існують два принципово різних варіанти. Перший, затверджений у 1991 р., передбачав певну ступінь забезпечення відкритості доступу до інфраструктури кожної держави для перевізників інших держав, але не передбачав розподілу інфраструктури та перевізного процесу всередині залізничної системи кожної держави («вертикальний доступ»).

Другий, що ґрунтується на розробках реформаторів залізниць Швеції та Великобританії, передбачає повний «вертикальний розподіл» інфраструктури (монопольний сектор) та перевізного процесу (сектор вільної конкуренції). Незалежні перевізники використовують інфраструктуру, якою володіє монополія, а остання не має права здійснювати пере-

везення власним рухомим складом. Метою моделі вертикального поділу є забезпечення рівного та недискримінаційного доступу перевізників до інфраструктури.

У рамках «американської» моделі передбачено збереження єдності інфраструктури та перевізного процесу, коли перевізники володіють інфраструктурою, а конкуренція здійснюється між такими вертикально інтегрованими системами як у міждержавному, так і внутрішньодержавному масштабі [1, с. 85].

Практика більшості країн, де незалежним перевізникам було надано доступ до інфраструктури за принципом вертикального розподілу, дає змогу зробити висновок, що таким чином забезпечується незначний ступінь конкуренції. Підвищення платежів за інфраструктуру, що стягуються з вантажних перевізників, стримується скоріше конку-

ренцією з автомобільним транспортом, аніж усередині галузі.

Великою проблемою у разі відокремлення інфраструктури від перевізного процесу є інвестування в розвиток інфраструктури, у тому числі залучення приватних інвестицій.

Реформатори не досягли успіху у створенні моделі, де інфраструктура відокремлена від перевізного процесу, яка б дала імпульс інвесторам щодо інвестування значних коштів в утримання чи розвиток інфраструктури. Як правило, основний тягар інвестування в інфраструктуру покладається на державу у вигляді бюджетного субсидування. Власники відокремленої інфраструктури, де основним джерелом інвестицій є субсидії і тарифи за використання інфраструктури, не зацікавлені в заходах, які спрямовані на їх скорочення.



Рис. 1. Модель розділення згідно з ЄС 91/440



Рис. 2. Інтеграційна модель реформування залізниць

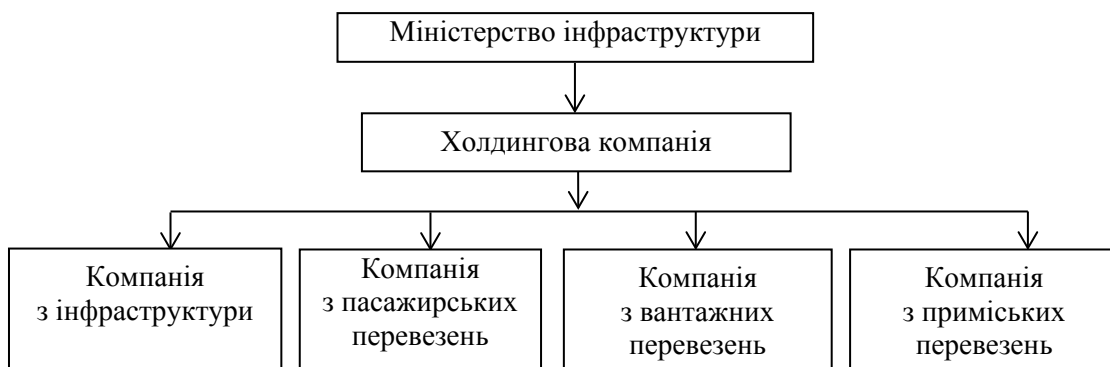


Рис. 3. Холдингова модель реформування залізниць

Більш розповсюдженою та ефективною на сьогодні, як підтверджує практика, є друга модель транспортного ринку, де в процесі реформування зберігається тією чи іншою мірою єдність інфраструктури та перевізного процесу, а для розвитку конкуренції та забезпечення недискримінаційного доступу до інфраструктури незалежних перевізників зберігається значною мірою державний контроль і регулювання. Однак міжнародний досвід має інші приклади реформування згідно з цією моделлю, коли в основу покладено не регулювання, а конкуренція між вертикально інтегрованими компаніями. Тут також мають місце дві основні варіації: «латиноамериканська» та «північноамериканська».

Отже, вибір моделі управління інфраструктурою залежить від умов конкретної держави, тому він індивідуальний у кожному випадку. Разом із тим законодавством ЄС рекомендовано «європейську» модель управління залізничним транспортом [2, с. 25].

Основна Директива ЄС 91/440, яка регламентує розвиток інфраструктури, пропонує членам Європейського Союзу відділити функції управління експлуатаційною діяльністю залізниць від інфраструктури та впровадити обов'язковий розподіл їхніх доходів і витрат. Згідно зі ст. 2 виданого документа, запропоновано утворювати окремо залізничну інфраструктуру та залізничні підприємства (компанії-оператори) [3]. Європейська спільнота почала законодавчий процес лібералізації європейських залізниць у 1991 р. Директива 91/440 (зі змінами, внесеними Директивою 2001/12/ЄС) є наріжним каменем Першого залізничного пакета, прийнятого 2001 р. Директива визначає потребу більшої інтеграції європейської залізничної системи в конкурентний ринок. Початково пропозиція передбачала вимогу повного розмежування керівництва інфраструктурою від перевізників, але Європейська Рада не погодилася на це. Було досягнуто компромісу, коли дві сфери діяльності могли залишатися як окремі підрозділи в рамках однієї організації за умови окремого бухгалтерського обліку та незалежності в прийнятті рішень. Але щоб зняти зацікавленість у дискримінаційній поведінці, принципів функції виділення пропускну здатності, стягнення оплати та ліцензування не можуть виконуватися тією ж організацією, яка надає і залізничні послуги (наприклад, такими історичними перевізниками у державах-членах, як DB або SNCF [4]).

У Директиві 91/440, скоригованій у 2001 р., визначено [3]: «...залізничне підприємство – це будь-яке підприємство, приватне чи державне, що отримало ліцензію згідно з чинним законодавством, основною діяльністю якого є надання послуг із перевезення вантажів та пасажирів залізничним транспортом. При цьому тяга поїздів повинна бути забезпечена цим підприємством. До цього поняття належать також підприємства, що забезпечують тільки тягу; компанія, що управляє інфраструктурою, – це будь-який орган чи підприємство, обов'язками якого є утворення та утримання залізничної інфраструктури» [2, с. 3–4].

«Однак розподіл компаній та відкритий доступ до залізничної інфраструктури не повинні призвести до фрагментації галузі та розпорошення кваліфікованих кадрів. Для координації діяльності компанії інфраструктури і експлуатаційних компаній-операторів та регулювання між ними нормальних відносин держава організовує сильну й незалежну адміністрацію, яка має бути наділена такими функціями [2; 5; 6]: розроблення й упровадження стратегічної та інвестиційної політики для залізничної системи у цілому; забезпечення необхідної пропускну здатності напрямків залізниць; гарантування збереження уніфікованого технічного підходу для подальшого розвитку перспективних досліджень та розробок; збереження ноу-хау для укладання відповідних контрактів із менеджерами інфраструктури та компаній-операторів; виконання професійної експертизи для нагляду за дотриманням умов контракту; контролю над забезпеченням експлуатаційної сумісності та гармонізації із країнами – членами ЄС.

Разом ці три види структур (залізничні підприємства, інфраструктура та незалежна адміністрація) утворюють об'єднану залізничну систему країни, поруч з якою на ринку транспортних послуг з'являться нові приватні чи колективні компанії перевізників, що складуть конкуренцію державному транспортному сектору» [2]. Водночас указувалося на необхідності «...організації окремої структури, яка б гарантувала прямий та недискримінаційний доступ до залізничної інфраструктури для перевізників із будь-якою формою власності і делегування їй регламентуючих функцій: розподілу пропускну здатності; встановлення плати за виділений за графіком час; ліцензування прав на перевізну діяльність та інше» [2, с. 11].

Беручи до уваги стратегічне значення залізничного транспорту, Директива констатує, що держава, без сумніву, і надалі залишиться основним власником інфраструктури залізниць та завжди буде мати право контролю її діяльності, а перевезення вантажів та пасажирів будуть виконуватися на конкурентній основі [6].

Окрім того, варто зазначити основні положення Директиви, що наведені далі, які пропонується застосовувати до управління залізничною інфраструктурою і до процесів перевезень залізничних підприємств, які засновані або будуть засновані в одній із держав-членів, за винятком залізничних підприємств, діяльність яких обмежена наданням виключно міських, приміських або регіональних перевезень, а саме [4]:

Незалежність управління. Країни Європейського Союзу (ЄС) повинні вжити певних заходів для забезпечення незалежного статусу залізничних підприємств у сфері управління, адміністрування і внутрішнього контролю над адміністративними, економічними і фінансовими питаннями, відповідно до якого вони, зокрема, матимуть майно, бюджет і рахунки, відокремлені від майна, бюджету і рахунків держави.

Держави-члени мають також ужити певних заходів для того, щоб дати можливість залізничним підприємствам пристосувати свою діяльність до потреб ринку і здійснювати таку діяльність, за яку відповідають їхні керівні органи, в інтересах надання ефективних і відповідних послуг із найнижчими можливими витратами, потрібними для забезпечення якості перевезень.

Відокремлення управління інфраструктурою та процесів перевезень. Держави-члени мають забезпечити відокремлення управління інфраструктурою та процесів перевезень за рахунок запровадження окремих звітів про фінансові результати і балансових звітів та окремого оприлюднення результатів комерційної діяльності залізничних компаній, які надають транспортні послуги, і комерційної діяльності, пов'язаної з управлінням залізничною інфраструктурою. Державні кошти теж повинні відображати цей поділ і кошти, які надаються одній із цих двох сфер діяльності, не можуть передаватися іншій. Держави ЄС самостійно відповідають за розвиток своєї національної залізничної інфраструктури, але при цьому вони повинні враховувати, коли необхідно, загальні потреби Спільноти.

Доступ до залізничної інфраструктури. Залізничні підприємства, які підпадають під дію цієї Директиви, отримують доступ до інфраструктури в усіх інших державах ЄС для виконання всіх залізничних вантажних перевезень та міжнародних пасажирських перевезень.

Питання безпеки. Питання безпеки, про які йдеться в Директиві 91/440, треба розглядати з огляду на Директиву 2004/51/ЄС від 29 квітня 2004 р., яка внесла зміни в Директиву Ради 91/440/ЄЕС щодо розвитку залізниць Спільноти й якою визначено, що будь-яке залізничне підприємство, яке надає послуги із залізничних перевезень, укладає необхідні угоди на підставі державного або приватного права з органами, відповідальними за інфраструктуру, яку воно використовує. Умови, які регулюють такі угоди, мають бути недискримінаційними і прозорими відповідно до положень Директиви 2001/14/ЄС від 26 лютого 2011 р. про розподіл пропускної здатності залізничної інфраструктури та стягнення платежів за використання залізничної інфраструктури і сертифікацію безпеки.

Угода про асоціацію передбачає, що Директива Ради 91/440/ЄЕК має бути імплементована через вісім років після вступу в дію Угоди (тобто до 1 листопада 2022 р.).

Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1148 р. від 26 листопада 2014 р. «Про схвалення розроблених Міністерством інфраструктури планів імплементації деяких актів законодавства ЄС з питань залізничного транспорту» включає імплементацію Директиви 91/440/ЄЕС.

Це європейське законодавство встановлює загальну схему, якою визначається організаційна структура діяльності залізничного транспорту, залишаючи національному уряду право на вибір конкретних підходів до реформування.

Більшість урядів вибрали можливість збереження інфраструктури в державній власності шляхом створення державної агенції (неміністерського державного управління) для управління нею (Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія, Швеція). Франція та Португалія заснували незалежні вже з самого початку державні підприємства для управління інфраструктурою. Німеччина використовує холдингову компанію, якою керує DB, що має два дочірні підприємства: одне – для управління інфраструктурою, а друге – для організації перевезень. У 2014 р. Франція прийняла організаційну схему Німеччини.

28 лютого 2013 р. Європейський суд визнав, що Угорщина (справа С 473/10) та Іспанія (С-483/10) не виконали своїх зобов'язань щодо Директиви 91/440. Постанова суду визначила, що сплата за використання колії повинна встановлюватися не державою, а органом управління інфраструктурою самостійно і що орган управління інфраструктурою може стягувати лише прямі витрати за використання колії. Але суд визнав також, що моделі державної залізничної холдингової компанії, які використовуються в Австрії (С-555/10) та Німеччині (С-556/10), все-таки відповідають законодавству. Сьогоднішній закон вимагає лише юридичного та бухгалтерського відокремлення, яке існує за моделі холдингової компанії, і суд визнав, що Комісія «не змогла надати жодного конкретного доказу того, що DB Netz не є незалежною від DB AG щодо своїх схем прийняття рішень».

Рівень незалежності, зокрема комерційна свобода, яким користуються залізничні перевізники, визначається поєднанням чинників. Правова організація може призвести до неправильних висновків, якщо буде розглядана відокремлено. Наприклад, залізниці в державах – членах ЄС (та Швейцарії), які й досі організаційно є державними підприємствами, прагнуть мати більше комерційної свободи на практиці порівняно із залізницями в країнах Східної та Центральної Європи через низку причин: комерціалізація відбувається протягом довшого періоду в середовищі ринкової економіки; залізниці є менш стратегічно важливими в Західній Європі; конкуренція з боку інших видів транспорту, зокрема автомобільного, є сильнішою у старіших державах – членах ЄС, зменшуючи потребу в регулюванні та підвищуючи потребу в комерційній свободі.

Виходячи з таких засад, підготовка плану імплементації Директиви має базуватися на такому [4]: починати (продовжувати) працювати (на рівні окремої робочої групи, до складу якої входять бухгалтери та аудиторі високого рівня) над планом реструктуризації УЗ, який побудовано на вимогах законопроекту про залізниці, яким надаватиме відповідну управлінську автономію новому суб'єкту і, як передбачається, буде незабаром прийнятий; проаналізувати інфраструктурні витрати залізничного транспорту в Україні; виробити методи розрахунку оплати за використання інфраструктури для перевезень; розробити організаційну схему для рівного доступу до залізничної інфраструктури; співпрацювати з

робочою групою з Регламенту 1370/2007 ЄС щодо способів компенсації за надання перевезень громадським пасажирським транспортом, із робочою групою з питань безпеки стосовно вимоги про ліцензування залізничних перевізників, які виходять на ринок; запропонувати альтернативи для зменшення ризиків, пов'язаних із залізничним ринком та реформуванням УЗ.

Імплементация Директиви 91/440 у державах-членах забезпечує українську владу широким досвідом. Нижче подано перелік проблем, які мали місце під час імплементації Директиви державами-членами й які цінні як показники того, що треба уникати [4]: недостатня гарантія незалежності органу управління інфраструктурою від залізничного холдингу/афілійованої компанії; принципові функції виконує провідне залізничне підприємство («історичний перевізник»); недостатній доступ іноземних вантажних залізничних підприємств до національної інфраструктури; недостатня управлінська незалежність провідного залізничного підприємства; оплату за використання інфраструктури визначає не орган управління інфраструктурою; оплата за використання інфраструктурою не пов'язана з витратами; недостатні правові положення для забезпечення доходів та витрат органу управління інфраструктурою; недостатні повноваження регуляторного органу для контролю конкуренції у сфері залізничних перевезень; недостатня доступність регуляторного органу; недостатня незалежність регуляторного органу від провідного залізничного підприємства/органу управління інфраструктурою; недостатні повноваження регуляторного органу для контролю виконання рішень і запитів щодо інформації; рішення регуляторного органу не підлягають судовому розгляду; відсутність зобов'язання регуляторного органу здійснити захід протягом двох місяців; недостатня процедура визначення міжнародної нитки графіка; відсутність положення про регулярну участь у міжнародній співпраці з регуляторними органами держав-членів; недостатнє положення про співпрацю органів управління інфраструктурою в управлінні рухом; завдання органу управління інфраструктурою не узгоджені з фінансуванням; недостатність регуляторного нагляду за переговорами щодо оплати за використання інфраструктури між органом управління інфраструктурою та перевізником; відсутність відокремлених фінансових і балансових звітів між органами управління інфраструктурою та перевізниками.

Припускаючи, що незабаром буде прийнята нова редакція закону України «Про залізничний транспорт», для розроблення нормативних документів для імплементації буде потреба в дуже технічних спеціалізованих знаннях європейського законодавства з подібних питань. Проте вже зараз можна стверджувати, що основні елементи розрахунку тарифів мають ґрунтуватися на технічній якості лінії, інтенсивності використання лінії, типі перевезень і технічних характеристиках потяга, який використовує лінію.

Директива передбачає ліцензування залізничного підприємства. Окрім того, суб'єкт повинен мати сертифікат безпеки (Директива 2001/14 та Директива з безпеки на залізничному транспорті 2009/45, обидві включені до Угоди про асоціацію як предмет окремих дорожніх карт, але треба розробити та прийняти законодавчий документ щодо механізму та умов видачі такого сертифікату).

Україна має суттєво зношений локомотивний та вагонний парк, який потребує модернізації, включаючи залучення приватних інвестицій. Оскільки наявність тяги на залізничному підприємстві вимагає, насамперед, безпечних перевезень і забезпечення безпеки на коліях, треба вивчити та проаналізувати ризики надання кожній залізничній компанії (перевізнику) тягового парку на цьому етапі розвитку залізничного транспорту в Україні. Оскільки кінцевим терміном імплементації є 2022 р., надання залізничному підприємству можливості використання локомотивів треба буде впроваджувати обережно. Можна було б почати з потягів «ВІКІНГ» та «ЗУБР», припускаючи, що Білорусь не буде проти використання інших локомотивів, окрім локомотивів Білоруської залізниці (і навпаки). На українській території вимоги технічної безпеки для локомотивів і машиністів мають бути однаковими для всіх залізничних підприємств (без пільг для історичного перевізника).

Доведеться змінити систему бухгалтерського обліку в ПАТ «Укрзалізниця» для виконання вимоги про відокремлення управління інфраструктурою та перевезень [7].

Що стосується контролю безпеки, то він має бути покладений на «Укртрансбезпеку» (Державна служба України з безпеки на транспорті), яка відповідає за видання та від-

кликання сертифікатів безпеки, контролює функціонування системи управління якістю та виконання технічних специфікацій експлуатаційної сумісності на залізничному транспорті (див. дорожні карти для Директив 2001/14 та 2004/49). Орган із безпеки буде виконувати всі перевірки та розслідування, які необхідні для виконання його завдань, та матиме доступ до всіх відповідних документів і приміщень, об'єктів та обладнання органів управління інфраструктурою і залізничних підприємств.

Українська влада має змінити (адаптувати) діюче законодавство або прийняти нове для імплементації Директиви 91/440 щодо такого: гарантувати відокремлене управління інфраструктурою та перевезеннями – обов'язково, та окремі рахунки – обов'язково; надати всім залізничним перевізникам незалежність для комерційної поведінки; уникати передачі допомоги, яка виділяється на інфраструктуру, на перевезення, і навпаки (перехресного субсидування); запровадити правила оплати за використання інфраструктури на основі недискримінаційного підходу; надати права доступу іноземним групам для виконання міжнародних вантажних і пасажирських перевезень; надати доступ до колії для міжнародних комбінованих перевезень; забезпечити виконання зобов'язань щодо громадських пасажирських перевезень і відповідних контрактів на комерційних засадах (тендер і, якщо неможливо, компенсація за виконання громадських пасажирських перевезень на основі реальних витрат, як визначено Додатком до Регламенту 1370/2007/ЄС); забезпечити стабільні фінансові структури для державних залізничних підприємств; знизити заборгованість до рівнів, які не заважають стабільному фінансовому менеджменту (може включати державну допомогу для зменшення боргів).

Висновки з цього дослідження. Отже, вивчення досвіду закордонних держав, членів ЄС, щодо управління інфраструктурою залізничного транспорту надає можливість уникнути значної кількості проблем, які мали місце під час імплементації Директиви 91/140, та врахувати особливості діяльності залізничного транспорту України в розробленні нормативних документів, серед яких – нова редакція проекту закону «Про залізничний транспорт».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Теоретико-прикладні основи реформування залізничного транспорту України : [монографія] / Г.Д. Ейту-тіс [та ін.]. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2016. – 256 с.
2. Бараш Ю.С. Управління залізничним транспортом України : [монографія] / Ю.С. Бараш ; 2-е вид., перероб. і доп. – Дніпропетровськ : ДНУЗТ, 2006. – 264 с.
3. Директива 91/440 ЄЕС від 29.07.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurodocs.sdla.gov.ua/DocumentView/tabid/28/Sphereregulation>.
4. Дорожня карта імплементації ДИРЕКТИВИ РАДИ 91/440/ЄЕС від 29 липня 1991 р. про розвиток залізниць Спільноти.
5. Динамика корпоративного розвитку / В.Ж. Дубровский [и др.]. – М. : Наука, 2004. –502 с.
6. Естіваль Ж.П. Організаційні моделі залізниці: національні критерії побудови / Ж.П. Естіваль // Залізничний транспорт України. – 2005. – № 1. – С. 68–71.
7. Макаренко М.В. Організаційно-економічні основи реструктуризації залізничного транспорту : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.07.04 / М.В. Макаренко. – К., 2004. – 410 с.

UDC 358.3

Reasons of intrapersonal conflicts in activities of the enterprise and principles of management by them

Yevtushenko N.O.

PhD, Associate Professor,
State University of Telecommunications

Kovtun Y.O.

Student
State University of Telecommunications

The article is devoted to topical issues relatively reasons intrapersonal conflicts in the enterprise and principles of management by them. In the process of research reviewed known classifications of conflicts, listed their features and shortcomings. Were considered main reasons appearance intrapersonal conflicts. It has been clarified main problems intrapersonal conflict management in the enterprise. Were offered intrapersonal principles solutions conflict situations in the organization.

Keywords: conflict, intrapersonal conflict, classification, manager, enterprise, principles, conflict management.

Євтушенко Н.О., Ковтун Ю.О. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ВНУТРІШНЬООСОБИСТИХ КОНФЛІКТІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ НИМИ

Статью присвячено актуальним питанням щодо причин виникнення внутрішньоособистих конфліктів у діяльності підприємства та принципам управління ними. У процесі дослідження здійснено огляд відомих класифікацій конфліктів, зазначені їх особливості та недоліки. Розглянуто основні причини виникнення внутрішньоособистих конфліктів. З'ясовано основні проблеми управління конфліктами на підприємстві. Запропоновано принципи вирішення внутрішньоособистих конфліктних ситуацій в організації.

Ключові слова: конфлікт, внутрішньоособистий конфлікт, класифікація, менеджер, підприємство, принципи, управління конфліктами.

Евтушенко Н.А., Ковтун Ю.А. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ НИМИ

Статья посвящена актуальным вопросам относительно причин возникновения внутриличностных конфликтов в деятельности предприятия и принципов управления ими. В процессе исследования осуществлен обзор известных классификаций конфликтов, указаны их особенности и недостатки. Рассмотрены основные причины появления внутриличностных конфликтов. Выявлены основные проблемы управления конфликтами на предприятии. Предложены принципы решения внутриличностных конфликтных ситуаций в организации.

Ключевые слова: конфликт, внутриличностный конфликт, классификация, менеджер, предприятие, принципы, управление конфликтами.

Statement of a problem in a general view. The process of functioning of any enterprise is a kind of system that lives according to its laws and principles. The development of the enterprise involves the emergence of contradictions, both inside and outside it, which in the course of their activity develop into conflicts. Modern research shows that for the effective management of conflicts it is not enough to determine the type of conflict as positive or negative. In the conflict situation, the main is to determine the source of the conflict and ways to eliminate it. Actual in these conditions is the formation of an effective conflict management system based on the principles of governance, especially in relation to intrapersonal conflicts.

Analysis of the last researches and publications. Issues of conflict were actively considered both at the end of the nineteenth century and at the present time. Western psychologists made the greatest contribution to its study and analysis, in particular Sigmund Freud. Together with him, the theory of intrapersonal conflict was considered by K. Levin, K. Rogers, A. Maslow, A. Adler, E. Fromm, E. Ericson, as well as domestic psychologists A. Luria, V. Merlin, F. Vasiljuk, A. Leontiev, N. Vishnyakova.

Theoretical and practical problems related to the prevention and minimization of the negative consequences of conflicts at enterprises are studied in the works of such scientists M.Kh. Meskon, M. Albert, R. Jeffrey, P. Dean, He Sung, F. Hedouri, F.M. Borodkina, N.M. Kovsh,

I.V. Vashchenko, M.V. Zastavlyu, T.V. Dutkevich, and many others.

Allocation of previously unresolved parts of a common problem. Scientists made a significant contribution to the study of conflict and its components, methods of conflict management, which made it possible to study these concepts both as separate and as interrelated. However, the presented studies do not sufficiently consider the reasons appearance for the emergence of intrapersonal conflicts and the principles of their management.

Formulation of the objectives of the article (statement of the problem). The purpose of the article is to examine the specifics of conflicts by classification criteria and to identify the causes of the emergence of intrapersonal conflicts in the activities of the enterprise, which will make it possible to systematize the basic principles of managing intrapersonal conflicts.

Exposition of the main material of the research. In the process of studying conflicts, the main problem is the use of information about their variety. In a general sense, information about conflicts was systematized according to classification criteria, and the results are presented in Table 1.

Analyzing the classification signs of conflicts, we conclude that conflicts are most common in content. Since the continuous operation of the enterprise is due to its employees, the most frequent conflict is the intrapersonal one. By its nature, this kind of conflict is latent and, it can even be argued, unpredictable. It is not known when and under what conditions, it may appear.

As well as any other phenomenon, an intrapersonal conflict has a basis. This may be the contradictoriness of positions, the impossibility of satisfying a certain need, the opposite of

Table 1

Classification of the conflicts

| Feature | Types |
|---|---|
| Based on the results or results | functional, dysfunctional, ineffectual |
| According to the content | Interpersonal, interpersonal, conflict between person and group, intergroup, conflict between control and managed systems |
| By source | Structural, innovative, positional, resource, dynamic conflicts |
| By the time of the conflict | Acute and chronic; Fleeting, long, slow |
| According to the form of manifestation | Conflicts of one or another course of action, behavior, conflicts of one or another quality, intensity of action, behavior, conflicts expressed in verbal or non-verbal ways, by the type of relationship structure - hidden, open, by social formalization - official and unofficial conflicts, conflicts of rights and Duties " |
| By degree of severity of contradictions | Discontent, disagreement, opposition, enmity, war |
| By type of functional system | Organizational and technological conflicts, conflicts in the socio-economic system of the organization, conflicts in the administrative and management system, conflicts related to the functioning of the informal organization, conflicts associated with the functioning of the socio-psychological system of relations |
| By the degree of conflict intensity | Basic and non-core, realistic and unrealistic |
| Behind the tendency to change and the possibility of resolving the conflict | Constructive and destructive, or non-constructive |
| Behind the stage of the current | Short-term, long-lasting, protracted; Controlled, weakly controlled uncontrollable; Spontaneously terminated, suspended by the parties, suspended by the outside party |
| From the point of view of the motive | Personal, group, program (close, remote), open (latent) |
| For the service-communicative orientation of interaction | Vertical and horizontal |
| In the dynamic aspect | Spontaneous, planned, and the rest - provoked and initiated |

Compiled by the author [1, p. 120-121; 2, p. 289-290; 3, p. 517-518; 4, p. 323; 5, p. 578; 6, p. 270-272; 7, p. 38; 8, p. 110; 9, p. 41-42]

goals, desires, motives, interests or means of achieving a goal under certain conditions.

Freud believed that the psyche of man is contradictory in itself. It is connected with socio-cultural and biological desires, human drives, between the unconscious and the conscious, which leads to a constant contradiction within the personality. Those. To internal conflict.

E. Erikson, using the idea of stages of psychosocial development of the individual, concluded that at each age stage, either a positive overcoming of the crisis or a negative one occurs. But it is not possible to pass the selected stage, the person has the prerequisites for the emergence and development of an intrapersonal conflict.

The intra personal conflict according to E. Erikson [10]:

| Stage | Psychosocial Crisis | Basic Virtue | Age |
|-------|---------------------------------|--------------|-----------------------------|
| 1 | Trust vs. mistrust | Hope | Infancy (0 to 1 ½) |
| 2 | Autonomy vs. shame | Will | Early Childhood (1 ½ to 3) |
| 3 | Initiative vs. guilt | Purpose | Play Age (3 to 5) |
| 4 | Industry vs. inferiority | Competency | School Age (5 to 12) |
| 5 | Ego identity vs. Role Confusion | Fidelity | Adolescence (12 to 18) |
| 6 | Intimacy vs. isolation | Love | Young Adult (18 to 40) |
| 7 | Generativity vs. stagnation | Care | Adult hood(40 to 65) |
| 8 | Ego integrity vs. despair | Wisdom | Maturity (65+) |

In modern conditions of life, it is very difficult to remain balanced. The political situation in the world, problems in the family and at work negatively affect the psychological state of the individual. As you know, it has a strong influence on human behavior. Often, intolerance conflicts also lead to a violation of the psychological state. They are a destructive phenomenon not only for the person himself, but also for the environment.

Intrapersonal conflict (internal conflict) is a difficultly solvable contradiction, caused by a clash between roughly equal in strength, but oppositely directed interests, needs, inclinations, etc. [11]. Intrapersonal conflicts are one of the most complex psychological conflicts. It is impossible to imagine a man who at least once did not experience it. On the contrary, people face this type of conflict constantly.

Internal causes of intrapersonal conflicts at the enterprise have deep roots in the divergence of the need-motivational components:

- psychological deadlock, doubt in their principles, reduced self-esteem, difficulties in making a decision – all this is the cognitive sphere of an intrapersonal conflict;
- increased stress, deterioration of the adaptation mechanism – an integral indicator;
- decrease in the quality of activity and satisfaction, negative emotional background of communication – behavioral sphere;

- mental and emotional tension, negative experiences – the emotional sphere.

An employee of the enterprise can provoke other kinds of conflicts, in particular, interpersonal conflict or intergroup conflict quite often, because of the experience of internal conflict. Any of the named conflicts has a different level of threat for the enterprise. If the conflict develops in the person himself, it will be much easier to eliminate it than between two people and even more so if the conflict has arisen between different divisions.

External causes of intrapersonal conflicts are the result of contradictions between:

- congestion at work and the inability to leave the workplace;
- rigidly set task and lack of organization of the procedure for its implementation;
- unacceptable requirements, the norms of the organization as a whole, and the needs, motivations, value orientations of employees;
- poor working conditions;
- the absence of moral norms in the process of obtaining high incomes;
- the presence of conflict of social roles (pre-dominance of the clan type of organizational culture).

Therefore, it is important that the manager of the enterprise (both individual units and the entire organization) should be able to not only

determine the maturing conflict between employees, but also to find, so to speak, a hotbed – a colleague exposed to internal conflict. For this, one does not need to be a psychologist; the main thing is to know how this or that type of conflict manifests itself and the methods for their resolution. Also, the manager of the enterprise needs to be stress-resistant and be able to keep his emotions under control.

Of course, some knowledge of how conflicts manifest themselves, their basic characteristics and ways to solve them is not enough. The manager needs to know how to prevent their occurrence altogether. After all, it is impossible to completely protect the organization from conflicts, but it is possible to make the probability of their appearance lower and it is under the authority of the manager. Therefore, the simplest decision of a manager at an enterprise, regarding the prevention of an intrapersonal conflict of his employees, will be observation of behavior.

In the process of obtaining information about the intrapersonal conflict of one of the employees, the manager of the company should conduct a personal interview with the employee. In such situations, one cannot give advice directly, since a person can:

1) to close in himself. This will lead to a worsening of the employee's condition – the conflict inside it will only grow;

2) stop trusting others. In this case, already this point will lead to interpersonal conflict, which can grow into a larger one;

3) to break. Many people do not like it when they are given advice and taught something, and it does not matter whether these motives are good or not. In this case, the employee will behave aggressively towards someone who is trying to interfere in his personal life.

The comprehension of the reality of the emergence and process of an intrapersonal conflict is impossible without clarifying its essence through a set of general concepts and principles. In the process of regulating intrapersonal conflicts in the enterprise, the manager of the enterprise not only needs to choose an algorithm of his activity to eliminate this conflict. It is important that the actions of the manager take into account the principles of conflict management of the enterprise. These principles include:

1) systematic, which will make it possible to use in a comprehensive way technological methods of influencing the dynamics of conflict interaction;

2) situational approach, which takes into account the phenomenon of diversity of images and forms, qualitative and quantitative differences, sequence and features of conflict manifestation;

3) objectivity and transparency;

4) coherence of personal and organizational goals. Timely information of the employees of the enterprise allows solving tasks not by coercion, not out of fear of punishment, but with desire, by virtue of one's own convictions, interest, sense of duty and understanding of responsibility;

5) the principle of conformity, which was laid more than a hundred years ago by F.U. Taylor. The essence of this principle is the scientific selection and placement of personnel in accordance with the level of development of workers of professionally significant qualities, in demand in this professional activity;

6) advanced training, when the employee must be confident in his professionalism and the effectiveness of his potential;

7) optimization of management, which regulates the need for a tactical managerial response to the manager in response to changing operating conditions.

Conclusions from this research. Researches of the content of an intrapersonal conflict prove that it is a potential threat to the enterprise. It is important that the manager of the enterprise (department or structural unit) should be able to determine the internal conflict among his subordinates, as well as to prevent the emergence of interpersonal and larger conflicts. By lowering the efficiency of one person, an intrapersonal conflict can lead to conflict in the whole team, which will certainly affect the organization as a whole.

Since conflicts in the enterprise are an unavoidable factor, the manager of the enterprise needs an effective conflict management system based on the principles of management. In the author's opinion, effective management principles are: systemic, situational approach, objectivity and transparency, coherence of personal and organizational goals, the principle of correspondence, advanced training, and management optimization.

REFERENCES:

1. Kuzmin O.. Time management. – Lviv: Center of Europe, 1995. – 176 p.
2. Meskon M.H., Albert M., Hedouri F. Fundamentals of Management: Trans. With the English. – M.: The Case of LTD, 1995. – 704 p.

3. Fundamentals of Management: Textbook. – "Academ-issued", 2003. – 416 p. (Alma Mater).
4. Morozov A.V. / Business psychology: A course of lectures: Proc. For higher. And media. specialist. Training. Institutions. – St. Petersburg: Union, 2000. – 576 p.
5. Robins, Stephen, P., Coulter, Mary. Management. – 6 th ed.: Trans. With the English. – Moscow: Izd. House "Williams", 2002. – 880 p. – Paral. Tit. Eng.
6. Emelyanov SM Workshop on conflictology. – 2 nd ed., Ext. And pererab. – St. Petersburg: Peter, 2003. – 400 p. – (Series "The Workshop on Psychology").
7. Lozhkin GV, Povyakel NI Practical Psychology of Conflict: Proc. Allowance. – 2 nd ed., The stereotype. – K.: МАУП, 2002. – 256 with.
8. Vaschenko I.V. Conflicts: Current State, Problems and directions of their solution in the internal affairs Monograph. – Kharkov: ATS, 2002. – 256 p.
9. Piren MI Conflict: Tutorial. – K.: AIDP, 2003. – 360 p. – Ref. at the end of Sec.
10. NA Loban. Conflict CMD – Minsk.: Izd IMU, 2008 – [Electronic resource]. – Access – <https://psyera.ru/ponyatie-vnutrilichnostnogo-konflikta-ego-osobennosti-i-klassifikaciya-431.htm>
11. Intrapersonal conflict – [Electronic resource]. – Access mode – http://syntone.ru/psy_lib/vnutrilichnostnyj-konflikt/

Трудові ресурси підприємства та підходи до їх оцінки

Єлець О.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

Гармаш І.О.

студент
Запорізької державної інженерної академії

Статтю присвячено питанням використання трудових ресурсів на підприємстві. Запропоновано дефініцію трудових ресурсів. Розглянуто трудові ресурси як складову частину капіталу підприємства. Розглянуто етапи проведення аналізу трудових ресурсів. Досліджено підходи до аналізу використання персоналу та систематизовано показники оцінки трудових ресурсів.

Ключові слова: трудові ресурси, трудовий капітал, кваліфікація, освіта, продуктивність праці, чисельність, рух трудових ресурсів.

Єлец О.П., Гармаш И.А. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОДХОДЫ К ИХ ОЦЕНКЕ

Статья посвящена вопросам использования трудовых ресурсов на предприятии. Предложена дефиниция трудовых ресурсов. Рассмотрены трудовые ресурсы как составляющая капитала предприятия. Рассмотрены этапы проведения анализа трудовых ресурсов. Исследованы подходы к анализу использования персонала и систематизированы показатели для оценки трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудовой капитал, квалификация, образование, производительность труда, численность, движение трудовых ресурсов.

Yelets O.P., Garmash I.O. LABOR RESOURCES OF ENTERPRISE AND APPROACHES TO THEIR ESTIMATE

The article is devoted to the issues of the use of labor resources of enterprises. In the article the definition of labor resources is suggested. Labor resources as a component of business capital are examined. The stages of analysis of labor resources are determined. The approaches to analyses of the use of labor resources are pointed out and the indicators of estimate of labor resources are systematized.

Keywords: labor resources, labor capital, qualification, education, productivity of labor, number, movement of labor resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпеченість підприємства необхідним трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якої підприємницької структури. Розвиток трудового потенціалу підприємства відбувається за рахунок оцінювання праці робітників, виявлення трудових резервів кожного працівника для його найоптимальнішого використання, подальшого навчання та перенавчання, підвищення його кваліфікації. Отже, ефективність використання трудових ресурсів підприємства є ключовим фактором, що впливає на конкурентоспроможність продукції та її якість, сприяє поліпшенню економічної діяльності, зменшенню витрат на трудові ресурси та зростанню їх доходів. Дослідження підходів до оцінки трудових ресурсів підприємства має на меті зменшити їх неоднозначність шляхом сис-

тематизації та підвищити можливості вибору найоптимальніших показників для оцінки забезпеченості та використання працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і методичних аспектів використання трудових ресурсів підприємства загалом та оцінки ефективності використання персоналу зокрема присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: Т.В. Давидюк, Є.П. Качан, А.Я. Кибанов, М.І. Магура, Є.О. Олійник, В.Т. Смирнов, І.В. Скобликова, В.В. Травін та ін. Вчені досліджують сутність трудових ресурсів, трудового потенціалу, робочої сили, пропонують підходи до оцінки персоналу різних галузей, рекомендують способи управління трудовими ресурсами та напрями підвищення ефективності їх використання на підприємствах окремих галузей та сфер економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на

значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і методичних аспектів оцінки використання трудових ресурсів потребують подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є розгляд трудових ресурсів як ключового складника капіталу підприємства та дослідження підходів до оцінки забезпеченості ними підприємства й ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «трудоі ресурси» у науковий обіг уперше ввів у 1922 р. академік С.Г. Струмлілін, який запропонував визначати трудові ресурси як «основний фонд, що живить собою всяке народне господарство – це жива робоча сила даної країни або народу. Будь-яке скорочення або розширення цього фонду робить величезний вплив на загальний тип господарського розвитку» [1, с. 7]. Далі було безліч різних трактувань поняття «трудоі ресурси». У результаті дослідження поглядів таких вчених-економістів, як А.Я. Кибанов [2, с. 25], Г.С. Вечканов [3, с. 20], М.І. Магура [4, с. 121], Ю.М. Остапенко [5, с. 28], В.В. Травін [6, с. 27], Є.П. Качан [7, с. 19], В.М. Лукашевич [8, с. 15], Є.О. Олійник [9, с. 74], Н.І. Єсінова [10, с. 11], щодо визначення сутності «трудоіх ресурсів» ми дійшли висновку, що дефініція трудових ресурсів може мати такий вигляд: трудові ресурси – це складова частина виробничих ресурсів, що представляє собою промислово-виробничий персонал підприємства, який володіє певними освітою та кваліфікацією, використовується під час виробництва шляхом взаємодії з основними фондами та матеріальними ресурсами, створює продукцію та додаткову вартість; окрім того, його чисельність має бути обґрунтованою, достатньою, але при цьому може змінюватися у разі потреб виробництва.

Сьогодні трудові ресурси виступають визначальним елементом у досягненні конкурентних переваг на сучасному економічному рівні. Не природні багатства, а здоров'я, знання, накопичені в процесі навчання та подальшої трудової діяльності, акумульована інформація, досвід працівника утворюють основний матеріал, який закладається у фундамент розвитку економічної системи в країнах із розвинутою ринковою економікою, оскільки серед основних визначальних складників якості продукції виступає такий елемент, як трудові ресурси.

Отже, трудові ресурси сьогодні є одним із значущих складників капіталу підприєм-

ницької структури. Так, В.Т. Смирнова та І.В. Скобликова [11] пропонують виокремлювати види капіталу, які мають бути притаманні трудовим ресурсам підприємства, а саме: трудовий капітал, інтелектуальний капітал, капітал здоров'я, підприємницький капітал, культурно-моральний капітал.

Трудовий капітал підприємства зазвичай виражається роботою висококваліфікованих робітників, потреба в яких визначається технологією, що застосовується на підприємстві. Під час зростання рівня технології відбувається підвищення вимог до трудового капіталу. Під час розвитку технології або переходу на нові високотехнологічні виробництва необхідні інвестиції, метою яких мають стати підвищення кваліфікації та перекваліфікація працівників.

До інтелектуального капіталу належать інтелектуальна діяльність і творчі здібності працівників. Інтелектуальний капітал є індивідуальною особливістю людського розуму, кмітливості та винахідливості [11].

Капітал здоров'я також є необхідною частиною трудових ресурсів. Внесок у цей капітал виступає запорукою працездатності співробітників, оскільки дає змогу знизити захворюваність та продовжити продуктивний період трудової діяльності. Від рівня та якості послуг охорони здоров'я, які надаються людині з її народження і до пенсійного віку, залежить рівень здоров'я.

Підприємницький капітал визначається такими показниками, як підприємливість, новаторство, здатність до організації та ризику, почуття економії, енергоємність та ін. Зазначені властивості особистості необхідні для ефективного управління й якісного ведення бізнесу. При цьому якість підприємницьких здібностей можна визначити після оцінки ефективності використання підприємницького капіталу та стабільності розвитку підприємства.

Необхідність культурно-морального капіталу також яскраво виражена у виробничому середовищі та стає на один рівень із кваліфікацією й інтелектом. До нього можна віднести такі якості, як етика, цінності, мораль та ін. Усі ці якості сприяють підвищенню ефективності праці та зростанню доходів підприємства. Культурно-моральний капітал слід відокремлювати від інших видів капіталу і застосовувати в усіх сферах трудової діяльності [11].

Як правило, володіння всіма видами капіталів відображає якість трудових ресурсів та пов'язане з рівнем освіти працівників. Своєю

чергою, якість трудових ресурсів впливає на процес розвитку підприємства і сприяє підвищенню соціально-економічної ефективності його діяльності.

Але потенціал трудових ресурсів включає в себе не тільки психологічні та фізичні якості працівників підприємства, але й параметри, які визначають ступінь їх працездатності, а також придатності виконувати поставлені завдання в процесі трудової діяльності.

Так, на думку Т.В. Давидюк, структура трудових ресурсів включає в себе дев'ять ключових аспектів: стать, вік, освіту, професію, місце проживання, національну мову, релігію, зайнятість за сферами, громадські групи [12, с. 33]. Але, на нашу думку, до цих аспектів доцільно додати ще й виробничий досвід роботи.

Особливими рисами, які відрізняють трудові ресурси від будь-яких інших, є можливість висувати вимоги до керівництва щодо змін умов роботи й оплати праці, можливість виконувати роботу або відмовлятися від неї добровільно, а також можливість звільнитися за власним бажанням. У зв'язку із цим необхідно ретельно обмірковувати напрями ефективного використання трудових ресурсів підприємства, а для цього треба, насамперед, мати достовірну та об'єктивну інформацію щодо використання трудових ресурсів на підприємстві. Отримати таку інформацію можна лише за допомогою аналізу й оцінки персоналу.

Аналіз трудових ресурсів дає змогу визначити потребу в персоналі, забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, визначити рівень задоволення персоналу роботою та умовами праці, оцінити ефективність використання персоналу підприємства.

Основними завданнями економічного аналізу стану та використання трудових ресурсів на підприємстві є виявлення й оцінка рівня досягнення поставлених цілей, визначення шляхів подальшого зростання продуктивності праці, методів ефективного управління фондом заробітної плати та способів збільшення виробництва продукції.

Процес економічного аналізу трудових ресурсів на підприємстві, як правило, складається з таких послідовних етапів:

1. Визначення необхідних для аналізу показників, що характеризують стан і ефективність використання трудових ресурсів підприємства за певний період часу.

2. Розрахунок фактичних показників і визначення динаміки їх зміни порівняно з минулими періодами.

3. Визначення факторів і причин, що вплинули на зміну показників стану та використання трудових ресурсів підприємства.

4. Аналіз кожного виявленого фактору, як окремо, так і у взаємозв'язку з іншими факторами.

5. Визначення ступеня впливу аналізованих показників на якість і обсяг виробленої та реалізованої продукції.

6. Розроблення рекомендацій на підставі проведеного економічного аналізу для прийняття рішень щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Протягом багатьох років економісти та вчені розробляють різні підходи до аналізу стану та використання трудових ресурсів. Ці підходи постійно аналізуються, доповнюються та розширюються через перманентні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Так, Т.Б. Бердникова виділяє такі показники використання трудових ресурсів підприємства, як: середньооблікова чисельність робітників, зайнятих на підприємстві, рівень зайнятості фізичною та розумовою працею, інтенсивність праці, число відпрацьованих днів. Показник продуктивності праці на підприємстві є основним показником інтенсивності праці, за допомогою якого, на її думку, можна судити про ефективність використання трудових ресурсів [13]. Але даний підхід не враховує такий важливий блок показників, які підлягають обов'язковому економічному аналізу на підприємстві як показники використання робочого часу.

О.В. Медведєва в аналіз використання трудових ресурсів і фонду заробітної плати включає такі показники, як: кількість часу відпрацьованого одним працівником, ступінь використання фонду робочого часу, показники продуктивності праці та рівень використання фонду заробітної плати [14]. У даній методиці відсутні такі широко поширені показники, як структура та рух трудових ресурсів, які є важливими складниками комплексного аналізу трудових ресурсів на підприємстві.

На думку Л.Є. Романової, під час оцінки трудових ресурсів повинні аналізуватися такі показники, як: чисельність, склад і рух працюючих на підприємстві, продуктивність праці, фонд оплати праці та ефективність використання персоналу підприємства, зокрема показники зарплаторентабельності [15]. У даному підході враховані практично всі показники, що характеризують стан і використання трудових ресурсів у підприємницькій

структурі. Особливу увагу тут також приділено визначенню темпів зміни кожного з аналізованих показників і оцінки ступеня впливу змін одного показника на інший.

В.Г. Когденко пропонує оцінювати показники руху персоналу, продуктивності праці й ефективності витрат на працю. До основних показників руху трудових ресурсів науковець відносить: коефіцієнт загального обороту; коефіцієнт обороту з прийому; коефіцієнт обороту з вибуття; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт заміщення працівників; коефіцієнт сталості персоналу. До показників продуктивності праці В.Г. Когденко відносить відношення виручки від продажів до чисельності працівників або відношення прибутку до чисельності працівників. До показника, що визначає ефективність витрат на працю, в даній методиці належать зарплатовіддача, а також виручка на одну гривню витрат на оплату праці, додана вартість на одну гривню витрат на оплату праці та прибуток на одну гривню витрат на оплату праці [16].

На нашу думку, показники, зазначені в роботі В.Г. Когденко, багато в чому схожі з показниками, переліченими в працях Л.Є. Романової, і є найбільш повним переліком показників, необхідних для проведення комплексного економічного аналізу трудових ресурсів підприємства. Дослідивши думки вчених із питань аналізу стану та використання трудових ресурсів підприємства, можна відзначити, що більшість підходів схожі у виборі показників, які пропонуються для оцінки трудових ресурсів. Отже, для систематизації показників оцінки трудових ресурсів їх пропонується об'єднати за такими групами:

1) аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами: відсотки персоналу основної та неосновної діяльності, структура персоналу;

2) аналіз кваліфікації персоналу: показники відповідності кваліфікації робочих складності робіт, які вони виконують, зокрема середні тарифні розряди робіт та робочих; показники загального та безперервного стажу роботи працівників; загальноосвітній рівень робітників та їх середній вік; показники виконання плану з підвищення кваліфікації;

3) аналіз руху трудових ресурсів підприємства: коефіцієнт загального обороту; коефіцієнт обороту з прийому; коефіцієнт обороту з

вибуття; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт заміщення працівників; коефіцієнт сталості персоналу, аналіз причин підвищення рівня плинності кадрів;

4) аналіз використання робочого часу: кількість відпрацьованих днів за категоріями робітників, тривалість робочого дня за категоріями робітників, номінальний та ефективний фонд робочого часу, фактори впливу на фонд робочого часу, втрати робочого часу та їх причини;

5) аналіз продуктивності праці та трудомісткості виробленої продукції: середньоденний, середньоденний та середньорічний виробітки, трудомісткість продукції, факторний аналіз продуктивності праці;

6) аналіз витрат на оплату праці: склад і структура фонду оплати праці, середньоденна та середньорічна оплата праці одного робітника, коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності праці та темпів зростання заробітної плати, коефіцієнт заборгованості по заробітній платі.

Висновки з цього дослідження. Отже, у результаті дослідження думок учених була запропонована така дефініція трудових ресурсів: трудові ресурси – це складова частина виробничих ресурсів, що представляє собою промислово-виробничий персонал підприємства, який володіє певною освітою та кваліфікацією, використовується під час виробництва шляхом взаємодії з основними фондами та матеріальними ресурсами, створює продукцію та додаткову вартість; окрім того, його чисельність має бути обґрунтованою, достатньою, але при цьому може змінюватися у разі потреб виробництва.

Від раціонального використання трудових ресурсів на підприємстві у цілому залежать результативність процесу виробництва й якість виробленої продукції, тому економічний аналіз стану та ефективності використання трудових ресурсів повинен займати одне з основних місць у системі загального аналізу господарської діяльності підприємства. Систематизований підхід до оцінки трудових ресурсів дасть змогу проаналізувати всі напрями використання трудових ресурсів для подальшого прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності виробничого процесу в цілому та використання персоналу зокрема.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда / С.Г. Струмилин. – М. : Наука, 1982. – 472 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uchebnik. online/ekonomika-truda-knigi/nashi-trudovyye-resursyi-27826.html](http://uchebnik.online/ekonomika-truda-knigi/nashi-trudovyye-resursyi-27826.html).
2. Кибанов А.Я. Управление трудовыми ресурсами : [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 284 с.
3. Вечканов Г.С. Проблемы трудовых ресурсов: социально-экономическое исследование / Г.С. Вечканов. – СПб. : Петрополис, 1995. – С. 20.
4. Магура М.И. Оценка работы персонала : [практ. пособие для руководителей разного уровня и специалистов кадровых служб] / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М., 2001. – 347 с.
5. Остапенко Ю.М. Экономика труда : [учеб. пособ.] / Ю.М. Остапенко. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 296 с.
6. Травин В.В. Кадровая политика в современных условиях / В.В. Травин. – М., 2006. – 364 с.
7. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами : [навч. посіб.] / Є.П. Качан. – К. : Юридична книга, 2005. – 358 с.
8. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносина : [навч. посіб.] / В.М. Лукашевич. – Львів : Новий світ-2000, 2008. – 248 с.
9. Олійник Є.О. Критерії оцінки трудових ресурсів аграрного підприємства / Є.О. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/12-3-15-2011.pdf> - С. 71-74.
10. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносина : [навч. посіб.] / Н.І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.
11. Смирнов В.Т. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике / В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова // Креативная экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://creativeconomy.ru/library/prd165.php>.
12. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2013. – № 1(47). – С. 30–35.
13. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. пособ.] / Т.Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2007.
14. Медведева О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия : [учебник] / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. – Ростов н/Д : Феникс, 2010. – 343 с.
15. Романова Л.Е. Экономический анализ : [учеб. пособие] / Л.Е. Романова, Л. В. Давыдова, Г.В. Коршунова. – СПб. : Питер, 2011. – 336 с.
16. Когденко В.Г. Экономический анализ : [учеб. пособ.] / В.Г. Когденко ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2011. – 399 с.

УДК 65.014.1

Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності

Жихарєва В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки морського транспорту
Одеського національного морського університету

Савельєва Т.М.

студентка факультету економіки та управління
Одеського національного морського університету

Статтю присвячено актуальним питанням стратегічного планування з поетапним вибором оптимальної стратегії розвитку підприємства. Визначено фактори, що впливають на ефективність обраної стратегії. Досліджено світовий досвід розроблення стратегії розвитку підприємств та ефективні методики її формування, методологію стратегічного планування та його етапи. В умовах невизначеності зовнішнього середовища для розроблення стратегії розвитку підприємства розглянуто можливість використання тривимірної матриці.

Ключові слова: стратегія, стратегічне планування, стратегія розвитку, стратегічне середовище, бізнес-план, тривимірна матриця.

Жихарева В.В., Савельева Т.Н. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам стратегического планирования с поэтапным выбором оптимальной стратегии развития предприятия. Определены факторы, влияющие на эффективность выбранной стратегии. Исследованы мировой опыт разработки стратегии развития предприятий и эффективные методики ее формирования, методология стратегического планирования и его этапы. В условиях неопределенности внешней среды для разработки стратегии развития предприятия рассмотрена возможность использования трехмерной матрицы.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, стратегия развития, стратегическая среда, бизнес-план, трехмерная матрица.

Zhikhareva V.V., Saveleva T.N. FORMATION OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY UNDER UNCERTAINTY

Factors influencing the effectiveness of the chosen strategy are determined. The world experience of development of enterprise development strategy and effective methods of its formation, the methodology of strategic planning and its stages are studied. In the conditions of uncertainty of the external environment, the possibility of using a three-dimensional matrix is considered for the development of an enterprise development strategy.

Keywords: strategy, strategic planning, strategic development, policy environment, business plan, three-dimensional matrix.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У статті ставиться завдання розглянути необхідність для підприємства стратегічного планування з поетапним вибором оптимальної стратегії розвитку. Необхідно визначити основні фактори, що впливають на ефективність обраної підприємством стратегії.

Кожне підприємство, що діє в умовах ринкової економіки, є унікальним за своїми характеристиками. Отже, ставиться завдання визначити зміст стратегічного бізнес-планування, який є процесом унікальним, а його форми і методи не можуть братися як еталон для всіх підприємств.

В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру і діяль-

ність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування та розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій по темі дослідження показав, що питанням теорії та практики формування стратегії присвячено праці провідних учених: М. Мескона, І. Ансоффа, І.О. Бланка, В.О. Василенка, Х. Віссеми, В.М. Геєця, П. Друкера, М.М. Єрмошенка, В.Г. Герасимчука, У. Кінга, Д. Кліланда,

М.І. Круглова, Ф. Котлера, А.А. Мазаракі, Г. Мінцберга, Н.К. Мойсєєвої, А.П. Наливайка, В.В. Пастухової, М. Портера, А.А. Томпсона, Дж. Стріклєнда, Н.М. Ушакової, А. Чєндлера, А.В. Шєгди, З.Є. Шєршньової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тєндєнції сучасного розвитку економїчної ситуації в Укрїнї характеризуютьсє високим динамїзмом, активїзацією структурних зрушень, загостренням конкурентної боротьби. Набувають ознак комплексностї, взаємодоповнюваностї та взаємопричинностї процеси у зовнїшньому середовищі. Цї явища зумовлюють необхїднїсть наукового пошуку нових механїзмів ї методїв стратегїчного управлїння, стрижнем якого є стратегїя розвитку пїдприємства.

Зарубїжний ї вїтчизняний досвід вирїшення проблеми розвитку пїдприємств дає змогу видїлити набїр базових стратегїй. Разом ї тим система стратегїй конкретного пїдприємства характеризуєтьсє певними особливостями, оскїльки вона об'єктивно визначаєтьсє своєрїднїстю впливу зовнїшнього середовища на дїяльнїсть пїдприємства та його власним ресурсним потенціалом, специфїчнїстю реакції господарських суб'єктїв на сигнали ринку. Науково-методичнї рекомендації об'ґрунтування стратегїй розвитку пїдприємств повиннї розглядатисє ї через призму їх галузевої адаптації.

В умовах трансформаційних змін недовстатньо дослїджєна проблема формування стратегїй розвитку пїдприємств рїзних галузей з урахуванням їх особливостей, а також методологїчна та методична база розроблення ефективної стратегїй.

Формулювання цїлей статтї (постановка завдання). Першочєргового значєння для активїзації розвитку пїдприємств набуває стратегїя, яка повинна вїдповїдати перетворєнням в нацїональнїй економїцї, гармонїзувати вплив ї взаємозв'язки мїж факторами внутрїшнього та зовнїшнього середовища.

Складнїсть формування стратегїй розвитку полягає у тому, що за рїзних теоретико-методологїчних пїдходїв цей процес розглядєтьсє з конкретної позиції, а саме формування стратегїй як: процес осмислення; формальний процес; аналітичний процес; процес передбачєння; мєнтальний процес; процес, що розвиваєтьсє; колективний процес; реактивний процес; процес трансформації.

Однобїчнїсть трактувань зумовлює змїстовнї интерпретації поняття «стратегїя» пїдприємства за рїзними ознаками. У зв'язку з цим

треба зробити висновок про доцїльнїсть узагальнення позицій щодо формування стратегїй пїдприємств за парадигмами стратегїчного управлїння: стратегїчної рацїональностї (процєс формування стратегїй має прєскриптивний – вказівний, нормативний характер) ї стратегїчної поведїнки (процєс характеризуєтьсє дескриптивним, описовим, спрямуванням).

Ураховуючи рїзноманїтнїсть стратегїй, можна вїдзначити, що одним їз найбільш корєктних пїдходїв до формування стратегїй розвитку є їєрархїчний, який вїдображає рївнї управлїння пїдприємства та характер взаємозв'язку їз зовнїшнім оточєнням. Процєс формування стратегїй розвитку пїдприємства розглядєтьсє їз цих позицій як послїдовна операцїоналізація на загальну, дїлову (бїзнес-стратегїю) та портфель функцїональних субстратегїй. При цьому суттєвим моментом є використання теорїй ситуаційних факторїв.

В умовах ринку, що динамїчно розвиваєтьсє, пїдприємства повиннї бути здатними пристосуватисє до мїнливостї його впливу.

Виклад основного матерїалу дослїдження. Нинї можна вважати цїлком очевидним той факт, що до однїєї ї тїєї ж мети, як у життї, так ї у сферї економїки, можна рухатисє рїзними способами. Наприклад, можна нарощувати прибуток шляхом зниження витрат. Але можна домогтисє цього ї шляхом збїльшення корисностї для споживача виробленого органїзацією продукту чи послуг.

В умовах сучасного нестабїльного ринку дуже важливо адаптувати структуру ї дїяльнїсть пїдприємства до впливу зовнїшнього середовища. Максимальна адаптація до зовнїшнього середовища забезпечуєтьсє в рамках стратегїчного планування та управлїння як органїзаційної системи пїдготовки та прийняття стратегїчних рїшень з основних напрямїв функцїонування та розвитку пїдприємства.

Стратегїчне управлїння дає змогу зїбрати воедино весь комплекс управлїнської дїяльностї для забезпечєння ї утримання конкурентних переваг на основї адекватного реагування на змїни зовнїшнього середовища.

Економїчна стратегїя в умовах ринкової економїки є обов'язковою умовою успїшного функцїонування будь-якого господарюючого суб'єкта.

У статтї розглядєютьсє питання стратегїчного планування з поетапним вибором оптимальної стратегїй розвитку пїдприємства. Визначаютьсє фактори, що впливають на ефективнїсть обраної стратегїй.

Кожне підприємство, що діє в умовах ринкової економіки, є унікальним за своїми характеристиками. Отже, і зміст стратегічного бізнес-планування є процесом унікальним, а його форми і методи не можуть братися як еталон для інших підприємств.

Вибір стратегії залежить від багатьох факторів, у тому числі від стратегічної позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого і технічного потенціалу, наданих послуг, стану економіки, політичного середовища та ін.

Таким чином, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії.

Водночас існує низка основоположних підходів, які можуть розглядатися як деякі узагальнені принципи формування стратегії підприємства. У зв'язку із цим, наприклад, певний підхід розкриває М. Мескон, який рекомендує сформулювати стратегічні альтернативи, а потім вибрати з них оптимальну стратегію [1, с. 196].

У методичному відношенні розроблення і вибір стратегії підприємства – складне завдання, яке вирішують поетапно. Відповідно до методології стратегічного планування, у ній можна виділити такі етапи [2, с. 204]:

1. Оцінка поточної стратегії. Вона повинна дати уявлення, в якому стані знаходиться

підприємство, які стратегії вона реалізує і наскільки вони ефективні.

2. Аналіз портфеля продукції, послуг. Дає наочне уявлення, як окремі частини бізнесу пов'язані між собою; доповнює і деталізує відомості, отримані при оцінці поточної стратегії.

3. Вибір стратегії. Здійснюється на основі трьох складників: ключових факторів успіху, що характеризують стратегію; результатів аналізу портфеля продукції; альтернативних варіантів стратегій.

4. Оцінка обраної стратегії. Здійснюється у вигляді аналізу того, як ураховані вирішальні чинники під час її формування. Аналіз дає змогу визначити, чи приведе вибрана стратегія до досягнення підприємством своїх цілей.

5. Розроблення стратегічного плану. Прийнята стратегія є основою для складання стратегічного плану підприємства. До вибору його розділів і показників кожне підприємство підходить із власних позицій, ураховуючи свої ресурси.

6. Розроблення системи бізнес-планів. За допомогою бізнес-планів має бути обґрунтовано кожен проект, що вимагає інвестиційних ресурсів для своєї реалізації.

Виходячи з принципів функціонування господарюючих суб'єктів і характерних рис розвитку економіки в сучасних умовах, стратегія

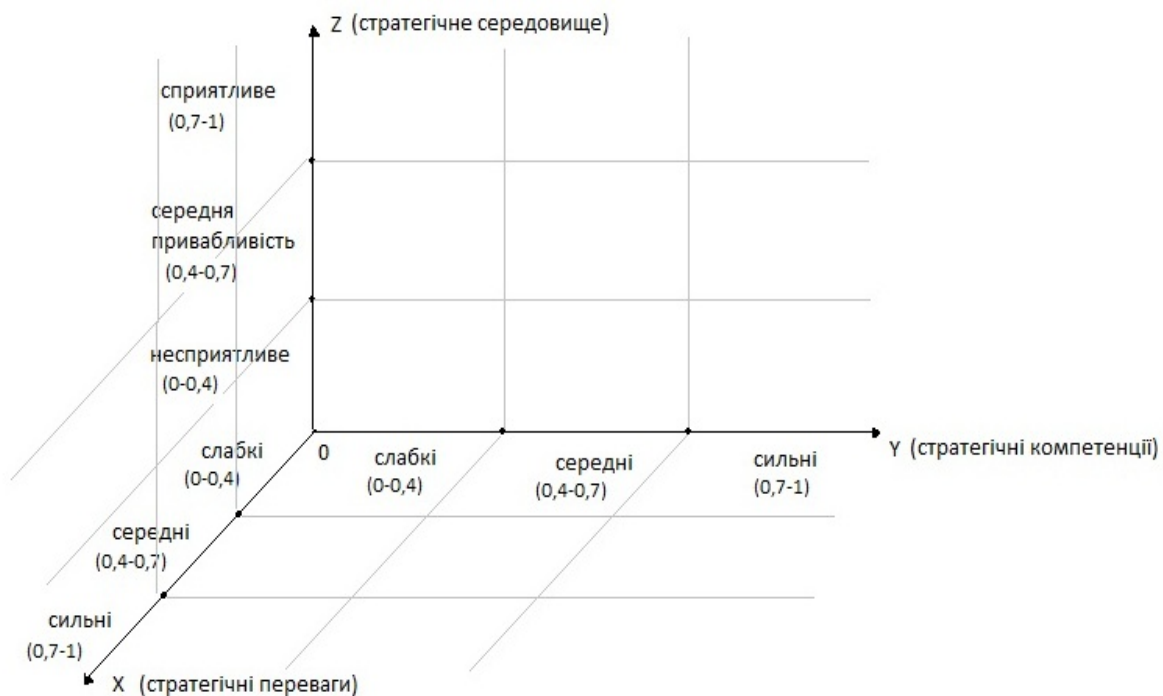


Рис. 1. Тривимірна матриця визначення стратегії розвитку підприємства

підприємства повинна бути високоефективною, тобто приносити максимальний прибуток у результаті досягнення запланованих цілей. Очевидно, що для досягнення високої ефективності розробленої стратегії необхідно враховувати умови, в яких вона буде здійснюватися, і, виходячи з цих умов, визначати всі подальші дії.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища для розроблення стратегії розвитку підприємства пропонується використовувати тривимірну матрицю, координатами якої служать такі показники [3, с. 169]:

- стратегічне середовище, яке визначається умовами функціонування підприємства, які створюються зовнішнім середовищем;
- стратегічні переваги, які характеризуються мінімальними витратами і високою споживчою цінністю товару чи послуг, які дають змогу досягати успіху на ринку;
- стратегічні компетенції, що є сукупністю наявних матеріальних і нематеріальних ресурсів, можливостей і здібностей (компетенцій) для розроблення і реалізації стратегії підприємства (рис. 1).

По осі Z відкладається комплекс факторів, що характеризують стратегічне середовище $A = \{A_1, A_2, \dots, A_n\}$, по осі X – комплекс факторів стратегічних переваг $B = \{B_1, B_2, \dots, B_n\}$, по осі Y – комплекс факторів стратегічних компетенцій $C = \{C_1, C_2, \dots, C_n\}$, які визначають стратегічну позицію підприємства $S = f(A, B, C)$.

Кожна з осей розбивається на три рівні частини, що характеризують:

- стратегічне середовище (A): як сприятливе (0,7–1), середньої привабливості (0,4–0,7) та несприятливе (0–0,4);
- стратегічних переваг (B): як сильних (0,7–1), середніх (0,4–0,7), слабких (0–0,4);
- стратегічних компетенцій (C): як сильних (0,7–1), середніх (0,4–0,7), слабких (0–0,4).

Рішення про вибір стратегії (S) приймаються на основі того, на яке поле (квадрант) матриці, утворене комбінацією дії факторів, за своїми параметрами потрапляє дане підприємство. На основі стратегічних індексів визначається узагальнений рейтинг стратегічної позиції підприємства, який обчислюється як середня геометрична з добутку трьох стратегічних індексів.

Позиція підприємства на ринку, рівень підприємницького ризику її операцій і вибір стратегії прямо зумовлені комбінацією трьох комплексів факторів (стратегічних індексів). На підставі виявлених стратегічних позицій приймають рішення про включення або не

включення стратегічних альтернатив у ринковий портфель підприємства.

Стратегічні інвестиційні цілі розробляються для реалізації в довгостроковій перспективі головної мети управління інвестиціями – максимізації добробуту власників підприємства. Оскільки процес розроблення системи стратегічних цілей не є однозначним і практично не піддається формалізації, можлива лише систематизація підходів до формування зазначених цілей, що є характерними для більшості компаній.

У теорії інвестиційного менеджменту стратегічні інвестиційні цілі традиційно визначаються як бажані параметри стратегічної інвестиційної позиції компанії. До основних інвестиційних цілей традиційно належать мінімально прийнятний рівень прибутковості інвестицій, гранично припустимий рівень ризику, темп росту загального обсягу інвестицій у стратегічній перспективі, мінімально прийнятний темп приросту капіталу, певна структура капіталу підприємства, притягнутото в інвестиційних цілях (або мінімальний рівень самофінансування інвестицій), і т. п. У такій постановці більшість із них відображає тільки цільові настанови (обмеження) для інвесторів, що здійснюють фінансові інвестиції, і організацій, що виступають як інвесторикредитори.

Традиційна система інвестиційних цілей повинна бути розширена шляхом уведення підсистеми підтримуючих інвестиційних стратегічних цілей, які враховують специфіку реального інвестування в певній галузі.

До підтримуючих інвестиційних цілей варто віднести конкурентні позиції (наприклад, частку ринку), рівень технологічного розвитку, число сегментів ринку, число географічних секцій ринку, надійність сервісу та ін. Система інвестиційних цілей повинна залежати від розміру й організаційно-правової форми компанії, тому під час розроблення системи інвестиційних цілей сукупність цільових показників не може бути визначена однозначно як прийнятна для всіх суб'єктів. Формування стратегічних інвестиційних цілей повинне відповідати певним вимогам: мети повинні бути досяжними, гнучкими, вимірними, конкретними, сумісними.

На основі інвестиційних цілей здійснюється формування інвестиційної стратегії компанії. Інвестиційну стратегію можна представити як програму, план інвестиційної діяльності організації, проходження за яким у довгостроковій перспективі повинне привести до досягнення

інвестиційних цілей і одержання очікуваного інвестиційного ефекту. Інвестиційна стратегія визначає пріоритети напрямів і форм інвестиційної діяльності організації, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей. Розробленню інвестиційної стратегії повинен передувати аналіз варіантів прийняття стратегічних рішень.

Висновки. В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру і діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування та розвитку підприємства.

Вибір стратегії залежить від багатьох факторів, у тому числі від стратегічної позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого і технічного потенціалу, наданих послуг, стану економіки, політичного середовища та ін.

Таким чином, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії. Бізнес-план – складова частина планування, за допомогою якого має бути обґрунтовано кожен проект, що вимагає інвестиційних ресурсів.

Виходячи з принципів функціонування господарюючих суб'єктів і характерних рис розвитку економіки в сучасних умовах, стратегія підприємства повинна бути високоефективною, тобто приносити максимальний прибуток у результаті досягнення запланованих цілей. Очевидно, що для досягнення високої ефективності розробленої стратегії необхідно враховувати умови, в яких вона буде здійснюватися, і, виходячи з цих умов, визначати всі подальші дії.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища для розроблення стратегії розвитку підприємства доцільно використовувати тривимірну матрицю, яка допоможе керівництву підприємства вірно визначити напрям та стратегію розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мескон, Майкл Х. Основы менеджмента : [учебник] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко ; 3-е изд. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
2. Дикань В.Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
3. Саснко М.Г. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / М.Г. Саснко. – Тернопіль : ТАЙП, 2010. – 223 с.

Енергозбереження як напрям підвищення ефективності виробничої діяльності

Запашук Л.В.

старший викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено актуальним питанням упровадження енергозберігаючих заходів у виробництві вітчизняних підприємств, для яких питання енергозбереження є одним з основних шляхів для зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності продукції. Досліджено сутність енергозбереження та її вплив на підвищення ефективності виробничої діяльності, визначено шляхи поліпшення використання енергоресурсів.

Ключові слова: енергозбереження, підприємство, виробництво, енергоефективність, ефективність виробничої діяльності.

Запашук Л.В. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам внедрения энергосберегающих мероприятий в производстве отечественных предприятий, для которых вопрос энергосбережения является одним из основных путей для снижения затрат и повышения конкурентоспособности продукции. Исследована сущность энергосбережения и его влияние на повышение эффективности производственной деятельности, определены пути улучшения использования энергоресурсов.

Ключевые слова: энергосбережение, предприятие, производство, энергоэффективность, эффективность производственной деятельности.

Zapashchuk L.V. ENERGY CONSERVATION AS DIRECTION OF INCREASING EFFICIENCY OF PRODUCTION

The article is devoted to topical issues of energy efficiency measures in the production of domestic enterprises, for which energy conservation is one of the main ways to reduce costs and improve product competitiveness. The essence of energy conservation and its impact on rising the efficiency of industrial activity are studied; the ways of improving energy efficiency are identified.

Keywords: energy, enterprise, production, energy efficiency, efficiency of production activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність упровадження пріоритетної політики енергозбереження пов'язана, насамперед, із дефіцитом власних паливно-енергетичних ресурсів, залежністю від країн – експортерів газу і нафти, зростаючою вартістю їх добування, а також із глобальними екологічними проблемами. Найважливішим завданням сучасних промислових підприємств є економне витрачання енергетичних ресурсів і підвищення ефективності їх використання на всіх стадіях виробництва, тому велика увага приділяється розробленню сучасних технологій і проведенню організаційно-технічних та економічних заходів щодо підвищення енергоефективності виробництва, а також інвестиціям у розвиток енергозберігаючих технологій, що забезпечують конкурентоспроможність підприємств і створюють надійну основу майбутнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення енергозбереження

промислових підприємств, різні аспекти підвищення енергоефективності відображено в працях М.В. Афанасьєва, Б.В. Гаприндашвілі, Е.Г. Гашо, І.Я. Іпполітової, М.Р. Маслікевич, Т.І. Салашенко, Р.В. Севастьянова, Б.М. Сердюка, М.В. Степанової [1–6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість науково-методичні розробок у цій сфері, залишаються актуальними питання щодо визначення та вдосконалення оптимальних шляхів реалізації енергозберігаючих заходів у виробничій діяльності підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності енергозбереження та визначення його впливу на підвищення ефективності виробничої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетична криза 70-х років минулого століття з різким подорожчанням нафти і спадом економіки призвела до усвідомлення

необхідності проведення цілеспрямованої державної політики в галузі енергозбереження в багатьох країнах світу. Виникла необхідність у досягненні високих і надійних показників енергопостачання, розробленні заходів щодо скорочення залежності країн-імпортерів від імпортованої нафти, створенні законодавчо-правової бази енергозбереження.

У науковій літературі немає єдиної думки щодо визначення поняття «енергозбереження», тому доцільно проаналізувати наявні підходи до його тлумачення.

Так, у Законі України «Про енергозбереження» зазначається, що енергозбереження – це «діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання й економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів у національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів» [7].

О.С. Гордієнко [8] вважає, що енергозбереження – це «процес, у ході якого скорочується потреба в енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого корисного ефекту від їхнього використання».

О.Г. Кошева зазначає, що «енергозбереження – це процес раціонального використання енергетичних ресурсів і залучення в господарський обіг відновлюваних джерел енергії для забезпечення енергоефективності економічного розвитку і поліпшення соціальної ситуації в країні, а також збереження екосистеми й непоновлюваних джерел енергії для майбутніх поколінь» [9].

В.М. Тимофєєв та І.А. Немировський вважають, що «енергозбереження є однією із складових частин енергетичного менеджменту як практична сторона його діяльності, яка використовує передові технології та обладнання», тоді як, на їхню думку, поняття «енергоменеджмент» є значно ширшим і включає, крім енергозбереження, «впровадження і використання нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії, розроблення цінової політики, правила гри на ринку енергоресурсів, які відповідають передусім інтересам держави, а потім вже інтересам бізнесу» [10, с. 33].

На думку Б.В. Гаприндашвілі [2], енергозбереження – це «комплекс організаційних, наукових, економічних, екологічних і технологічних дій, спрямованих на раціональне та безпечне використання енергетичних і природних ресурсів у національному господарстві для скорочення витрат під час виробництва

продукції, надання послуг і задля досягнення кінцевих корисних соціально-економічних ефектів від їх використання».

К.І. Докуніна [11] дає таке визначення: «Енергозбереження – це комплекс визначених та послідовних дій, у результаті яких досягається позитивний (економічний) результат використання енергоресурсів».

Автори праці [12, с. 24] вважають, що «енергозбереження – це ефективно використання енергії споживачами, у тому числі мінімізація енерговитрат на одиницю продукції».

Таким чином, аналіз наукових досліджень свідчить про те, що існують різні підходи до визначення цього поняття:

- енергозбереження як діяльність;
- енергозбереження як складова частина управління;
- енергозбереження як процес;
- енергозбереження як результат.

Узагальнюючи наведені визначення, можна зробити висновок, що, незважаючи на різні підходи, більшість дослідників прямо чи опосередковано ототожнює поняття «енергозбереження» з підвищенням енергоефективності, що є можливим лише в разі організації на кожному підприємстві ефективної енергозберігаючої діяльності.

Енергозберігаюча діяльність на промислових підприємствах здійснюється в межах енергозберігаючої політики. Проведення енергозберігаючої політики повинно ґрунтуватися на результатах економіко-енергетичного обстеження всіх виробничих і невиробничих ланок. Нині основним фактором формування енергоефективності промислових підприємств є створення ефективно діючої системи менеджменту з енергозбереження. Ця система повинна мати в собі технічний та організаційно-економічний складники. Технічний складник ґрунтується на підвищенні ефективності виробництва та зниженні енергоємності продукції за рахунок упровадження заходів з енергозбереження, альтернативних джерел енергопостачання, новітніх технологій виробництва, скорочення втрат енергоресурсів, заміщення енергоносіїв. Організаційно-економічний складник ґрунтується на формуванні на підприємстві служби енергоменеджменту, діяльність якої спрямована на забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів і базується на отриманні енерготехнологічної інформації за допомогою обліку, на проведенні типового енерготехнологічного вимірювання та перевірки й аналізу ефективності використання паливно-енерге-

тичних ресурсів та впровадженні енергозберігаючих заходів [13, с. 5].

Своєю чергою, складники системи менеджменту з енергозбереження залежать від міжгалузевих та внутрішньогалузевих зрушень в економіці країни. Згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2030 р., прогнозований потенціал енергозбереження країни становитиме в 2030 р. 318,4 млн. т у. п., що майже у півтора рази перевищує наявний рівень споживання первинної енергії. Впровадження заходів технологічного та структурного енергозабезпечення дасть змогу на 51,3% зменшити рівень енергоспоживання у 2030 р. – з 621 млн. т у. п. за наявного рівня енергоефективності до 302,7 млн. т у. п. за прогнозованого рівня [14, с. 96].

Однак менеджмент з енергозбереження не слід ототожнювати лише із завданням скорочення витрат енергоресурсів. Його цілі носять більш глобальний характер та визначаються сучасними тенденціями розвитку енергетики, а саме: енергозабезпеченням (наданням якісних енергоресурсів за умов їх безперебійного постачання), енергодоступністю (енергоресурси повинні мати ринково обґрунтовану ціну за умов енергоощадливості споживачів), енергоприйнятністю (забезпеченням мінімального впливу на екологію).

Отже, на мікроекономічному рівні можна виділити такі основні завдання менеджменту з енергозбереження [15]:

- забезпечення зростання рівня ефективності виробництва та розширення обсягу і номенклатури продукції в результаті впровадження енергоефективної техніки та устаткування;

- визначення, економічна оцінка, розроблення та впровадження енергозберігаючих заходів;

- створення картини споживання енергоресурсів і проведення аналізу енерговикористання для виявлення потенційних можливостей його економії і, як результат, зниження собівартості готової продукції;

- зниження негативного впливу процесів виробництва та використання енергоресурсів на навколишнє природне середовище.

Перелік конкретних функцій управління процесом енергозбереження на підприємстві може бути таким [4, с. 410]:

1. Визначення енергоємності за кожним видом продукції; виявлення резервів підвищення ефективності використання ПЕР; аналіз можливостей використання енергозберігаючих технологій та обладнання.

2. Формування цільових параметрів енергозбереження.

3. Розроблення заходів зі зниження рівня енергоємності на підприємстві; розрахунок варіантів потреби в ПЕР залежно від можливих змін.

4. Залучення працівників усіх рівнів у процес енергозбереження на підприємстві.

5. Забезпечення підтримки пропонованих змін.

6. Розроблення та реалізація системи матеріального стимулювання за зростання рівня енергозбереження на підприємстві.

7. Впровадження і постійна перевірка ключових показників ефективності процесу підвищення енергоефективності на підприємстві.

Реалізація активної енергозберігаючої політики має базуватися на таких принципах (табл. 1) [16, с. 32].

Упровадження принципів енергозберігаючої політики в діяльність вітчизняних підприємства буде сприяти підвищенню їх енергоефективності, що, своєю чергою, є основним фактором підвищення ефективності виробничої діяльності.

Ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці, конкретна форма економії часу. Отже, ефективність – це економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії живої та уречевленої праці та показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва та живої праці.

Ефективність виробництва – це складна економічна категорія, в якій відображено ступінь використання механізму дії економічних законів і виявлено найважливіший аспект діяльності підприємства – його результативність [17].

Результатом підвищення ефективності діяльності підприємств є, як правило, зростання продуктивності праці, зниження матеріало-, енерго-, фондо-, трудо- та зарплатомісткості, збільшення ефективності капітальних вкладень, раціональне використання природних ресурсів. Своєю чергою, серед факторів зростання ефективності діяльності за місцем реалізації в системі управління діяльністю підприємства науковці виділяють внутрішні «м'які» та «тверді» фактори, зокрема до останніх належить фактор «матеріали та енергія». Практично підвищення ефективності діяльності підприємства через раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) здійснюється за допомогою

Таблиця 1

Принципи енергозберігаючої політики

| Принцип | Зміст принципу |
|---|---|
| Принцип пріоритету мети енергосистеми | Метою функціонування енергосистеми є виробництво продукції (надання послуг) із мінімальними питомими енерговитратами |
| Принцип системності | Полягає в узгодженості діяльності всіх суб'єктів управління (енергозаощадження повинно здійснюватися на всіх рівнях) і в тому, що система енергозаощадження є підсистемою системи управління виробництвом |
| Принцип комплексності | Наявність системи заходів (техніко-технологічних, організаційно-економічних, соціально-психологічних тощо), спрямованих на енергозаощадження |
| Принцип повноти забезпечення потреб в енергоресурсах | Виробництво повинно бути забезпечене енергоресурсами в таких обсягах, за яких енергетичний чинник щонайменше лімітує обсяги виробництва. Компенсувати нестачу прямої енергії можна за рахунок частково минулих її витрат в інших галузях, продукція яких споживається в процесі виробництва |
| Принцип ефективності розподілу енергоресурсів | Енергоресурси, які є в недостатній кількості, повинні бути розподілені за альтернативними напрямками так, щоб показник вартості приросту виробництва продукції під час використання останньої одиниці енергоресурсів за кожним із напрямів був однаковим |
| Принцип максимізації енергетичної ефективності виробництва | Планування структури виробництва продукції має здійснюватися з урахуванням питомих енерговитрат. Зменшити енергомісткість виробництва можна за рахунок структурних зрушень, спрямованих на оптимізацію обсягів виробництва продукції за критерієм енергетичної ефективності |
| Принцип зацікавленості товаровиробників в енергозаощадженні | Оцінка результатів діяльності суб'єктів господарювання, система стимулювання працівників повинні враховувати наслідки енергоспоживання, рівень енергоємності виробництва продукції |
| Принцип нормативності енерго-споживання | Раціональне ведення виробництва ґрунтується на застосуванні економічно обґрунтованих норм витрат енергоресурсів, які мають бути прогресивними (орієнтованими на досягнення НТП) та диференційованими виходячи з регіональних та галузевих особливостей |
| Принцип цілеспрямованості енерговитрат | Полягає у зосередженні витрат дефіцитних енергоресурсів на ділянках, де їх використання матиме найвищу віддачу |
| Принцип адекватності чинників виробництва та енергозбереження | Полягає у відповідності техніки, технології та управління виробництвом вимогам підвищення енергетичної ефективності технологічних процесів |
| Принцип системності показників енергетичної ефективності | Означає застосування системи показників ефективності у використанні енергоресурсів та можливості їх визначення на основі чинної системи обліку та звітності підприємства |

механізму енергозбереження. Виходячи з визначення механізму енергозбереження, з одного боку, як органічного складника механізму управління підприємством, а з іншого – як комплексу спеціалізованих підмеханізмів, що діють на рівні конкретних складових економічної системи (виробництво, розподіл, споживання), можна стверджувати, що будь-які зміни механізму енергозбереження впливають на економічну систему в цілому та ефективність її функціонування зокрема [18].

На економічну ефективність виробництва продукції впливають ріст цін на енергоносії, що призводить до збільшення витрат на виробництво, раціональне використання

енергоресурсів і використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії, які сприяють зменшенню витрат на виробництво продукції та кількості платежів за викиди в атмосферу. Це дає змогу збільшити об'єми виробництва, підвищити якість продукції та її конкурентоздатність і зменшити енергоємність.

Таким чином, бачимо, що такі поняття, як «енергозбереження» і «енергоефективність» є взаємозв'язаними, оскільки здебільшого енергозбереження є головним чинником підвищення рівня ефективності використання ПЕР. Поняття енергоефективності є дещо ширшим та містить не лише напрями безпосереднього енергозбереження, а й непрямі

заходи, які призводять до зниження споживання паливно-енергетичних ресурсів.

Відповідно до Закону України «Про енергозбереження», енергоефективні продукція, технологія, обладнання – це продукція або метод, засіб її виробництва, що забезпечують раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками [7].

Енергоефективність – це характеристика устаткування, технології, виробництва або системи у цілому, що свідчить про ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту. Енергоефективність оцінюється як кількісними показниками (кількість використаної енергії у розрахунку на одиницю кінцевого продукту), так і якісними (низька, висока) [19].

Енергозбереження – це комплекс заходів або дій, які приймаються задля забезпечення найбільш ефективного використання енергетичних ресурсів, а енергоефективність – це відношення фактичного значення показника використання енергетичних ресурсів до теоретично досягнутого. Тобто вона є вимірною величиною, яка дає змогу оцінити результат процесу ефективного використання енергії. Розглядаючи визначення поняття «енергозбереження», можна зробити висновок, що стратегічною ціллю енергозбереження є підвищення енергоефективності в усіх галузях та країні у цілому, а основним завданням – визначення, якими заходами та наскільки можливо здобути це підвищення.

На відміну від енергозбереження, яке, головним чином, спрямоване на зменшення споживання енергії, енергоефективність – це корисна, ефективна витрата енергії. Говорячи про енергоефективність, маємо на увазі не лише енергозбереження, тобто економію енергії у повсякденному житті. Мова йде про раціональне та свідоме використання енергетичних ресурсів, доступних кожному, для їх дбайливого збереження.

Для забезпечення енергозбереження на підприємствах необхідно впровадити [20]:

- комплексне застосування економічних стимулів;
- визначення джерел і напрямів фінансування;
- створення бази для реалізації економічних заходів, використання системи державних стандартів під час визначення розмірів надання економічних пільг і застосування економічних санкцій;

- уведення платні за нераціональне використання ПЕР;

- надання юридичним і фізичним особам субсидій, дотацій, податкових, кредитних та інших пільг за стимулювання розробок, удосконалення і використання енергозберігаючих технологій.

Ефективність енергозбереження у виробництві досягається зі зростанням використання наявних енергетичних потужностей підприємства, оновленням основних засобів, застосуванням ефективного менеджменту, запровадженням сучасних менш енергоємних технологій виробництва, застосуванням нових видів енергії та енергоносіїв. Перехід на нові джерела енергії зумовлений значним скороченням вичерпних запасів енергії у світі та Україні зокрема.

Оптимальним із позиції енергозбереження та дотримання енергетичної, а отже, й економічної ефективності виробництва, для підприємств буде обсяг продукції, за якого граничні витрати енергоресурсів на його виробництво дорівнюють граничній енергоцінності виробленої продукції. Це означає, що у виробничому процесі збільшення енерговитрат виправдане до тих пір, поки вони не перевищать величину енергоцінності продукції, отриманої від їх використання, що забезпечить конкурентоспроможність продукції підприємства.

Підвищення енергоефективності на підприємстві підвищує доходи підприємства і разом із тим приносить такі результати [5, с. 111]:

- заощадження коштів, що забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства, особливо у разі зростання цін на енергоносії;

- збільшення продуктивності через удосконалення виробничих процесів, що пов'язані зі способом використання енергії;

- встановлення квот на викиди, що дає змогу знизити залежність від цін на енергоносії, зменшити ризики компанії, що, своєю чергою, підвищує вартість підприємства;

- скорочення викидів у навколишнє середовище, через що покращується екологічний стан, а з ним – імідж підприємства.

До основних заходів у сфері енергозбереження на підприємствах можна віднести [6, с. 109]: необхідність обліку споживання на найбільш енергоємних ланках виробництва; більш ефективну утилізацію енергії; зниження рівня споживання реактивної потужності за рахунок установаження компенсаційних засобів; підвищення ефективності використання палива; використання різноманітних альтер-

нативних видів палива, а саме газу та відходів; упровадження автоматичних інструментів моніторингу, управління розподілом та використанням енергоносіїв в виробництві; контроль над витратами електричної енергії на освітлення, впровадження економічних освітлювальних систем; зниження втрат палива та теплової енергії за рахунок покращення герметизації термічного обладнання; ремонт теплоізоляції із застосуванням сучасних теплоізоляційних матеріалів; упровадження сучасних систем управління температурними режимами; заміну металевих труб на пластмасові у системах водо-, тепло- та газозабезпечення та ін.

Таким чином, вирішити проблему енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності можна тільки комплексно за допомогою: проведення енергообстеження для визначення ефективності енерговикористання і потенціалу енергозбереження; впровадження системи енергетичного менеджменту; розроблення програми заходів із підвищення

ефективності енерговикористання, реалізації програми; моніторингу і підтвердження ефекту від реалізованого заходу з енергозбереження.

Висновки з цього дослідження. У статті досліджено сутність поняття «енергозбереження», встановлено взаємозв'язок з енергоефективністю, визначено відмінності в трактуванні зазначених понять, запропоновано заходи з енергозбереження, які сприятимуть підвищенню ефективності виробничої діяльності підприємств.

У цілому підвищення енергоефективності призводить до зниження витрат на енергоносії, підвищення рентабельності, покращення якості продукції, зростання конкурентоспроможності та вартості підприємства, а загалом – до створення позитивного іміджу промислового підприємства. При цьому процес раціонального енергоспоживання доцільно розглядати в межах функціонування системи енергетичного менеджменту підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Афанасьєв М.В. Стратегія підвищення енергоефективності промисловості регіону: теоретико-методичні аспекти формування : [монографія] / М.В. Афанасьєв, Т.І. Салашенко. – Харків : ХНЕУ, 2014. – 284 с.
2. Гаприндашвілі Б.В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Б.В. Гаприндашвілі // БізнесІнформ – 2014. – № 8. – С. 213–217.
3. Гашо Е.Г. Повышение энергоэффективности как двигатель модернизации промышленности / Е.Г. Гашо, М.В. Степанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5609.
4. Іпполітова І.Я. Формування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві / І.Я. Іпполітова, К.С. Сорокотяженко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 406–411.
5. Маслікевич М.Р. Сутність оцінки енергоефективності підприємства / М.Р. Маслікевич, Б.М. Сердюк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – Вип. 5. – С. 110–114.
6. Севастьянов Р.В. Проблеми та перспективи енергозбереження на промислових підприємствах / Р.В. Севастьянов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 107–110.
7. Закон України «Про енергозбереження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/74/94>.
8. Гордієнко О.С. Енергозбереження транспортних підприємств / О.С. Гордієнко // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 1(7). – Т. 5. – С. 13–14.
9. Кошева Г.О. Державні механізми управління енергозбереженням : автореф. дис. ... канд. наук з держ. управ. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Г.О. Кошева ; Донецьк. держ. ун-т. упр. – Донецьк, 2011. – 20 с.
10. Тимофеев В.Н. Энергоменеджмент и энергосбережения – общность и отличия / В.Н. Тимофеев, И.А. Немировский // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2007. – № 5. – С. 32–37.
11. Докуніна К.І. Теоретичні аспекти формування економічного механізму енергозбереження / К.І. Докуніна // Комунальне господарство міст. – 2012. – № 106. – С. 341–350.
12. Михайлов С.А. Место стратегии энергосбережения в стратегии социально-экономического развития региона / С.А. Михайлов, В.П. Мешалкин, А.А. Балябина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 22–30.
13. Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Загальні вимоги: ДСТ4472:2008 – К. : Держспоживстандарт України, 2006. – 20 с.

14. Енергетична стратегія України до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aes-ukraine.com/documents/5390.html - 48к.
15. Вознюк М.А. Проблемні аспекти управління процесами енергозбереження на регіональному рівні / М.А. Вознюк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Т. 1.– № 14. – С. 175–182.
16. Перебийніс В.І. Енергетичний фактор забезпечення конкурентоспроможності продукції : [монографія] / В.І. Перебийніс, О.В. Федірець. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 190 с.
17. Економіка підприємств : [підручник] / Ф.В. Горбонос [и др.]. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
18. Запухляк І.Б. Оцінка ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства / І.Б. Запухляк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 25. – С. 179–184.
19. Гінзбург М.Д. Термінологія. Термінологічні проблеми на шляху ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів / М.Д. Гінзбург // Електроінформ. – 2008. – № 1. – С. 54–55.
20. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз // Вчені записки. – К. : КНЕУ, 2011. – № 13. – С. 169–173.

УДК 338.48

Вибір оптимальної стратегії в умовах ризику за допомогою теорії ігор

Карамушка М.В.

кандидат технічних наук, доцент,
Херсонський національний технічний університет

В умовах конкурентного ринку основні завдання підвищення показників ефективності господарської діяльності туристичного підприємства мають на меті збільшення обсягів надання туристичних послуг, диференціації їх асортименту, зростання рівня якості обслуговування та ефективності використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів. Досягнення усіх перелічених цілей для підприємства є неможливим без формування ефективної маркетингової стратегії розвитку туристичного підприємства.

Ключові слова: оптимальна стратегія, теорія ігор, платіжна матриця, матриця ризиків.

Карамушка М.В. ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ ИГР

В условиях конкурентного рынка основные задачи повышения показателей эффективности хозяйственной деятельности туристического предприятия имеют целью увеличение объемов предоставления туристических услуг, дифференциации их ассортимента, рост уровня качества обслуживания и эффективности использования трудовых, материальных, информационных и финансовых ресурсов. Достижение всех перечисленных целей для предприятия невозможно без формирования эффективной маркетинговой стратегии развития туристического предприятия.

Ключевые слова: оптимальная стратегия, теория игр, платежная матрица, матрица рисков.

Karamushka M.V. CHOOSING AN OPTIMAL STRATEGY UNDER RISKY CONDITIONS USING THE GAME THEORY

In a competitive market environment the primary tasks of increasing the efficiency of tourism-oriented economic activities translate into increasing the capacity for touristic services, differentiating their assortment, increasing the service quality and efficiency of usage of labor, material, information and financial resources. The achievement of the listed goals is impossible for an enterprise without forming an effective marketing strategy for the development of a touristic enterprise.

Keywords: optimal strategy, game theory, payment matrix, risk matrix.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із розвитком ринкових відносин та посиленням реформ в Україні великого значення набуває конкуренція між суб'єктами господарювання. Проблема забезпечення конкурентоспроможності є головною умовою підвищення і підтримання позицій підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Для отримання успіху в конкурентній боротьбі потрібен постійний моніторинг потрібних ринків, позицій фірми, позицій конкурентів, смаків і переваг постійних споживачів, досліджень сильних і слабких сторін власної господарської діяльності, здатність та швидка пристосованість до змін ринку.

Стрімкий розвиток туристичної індустрії, зростання обсягів міжнародної туристичної діяльності, розширення можливостей споживачів щодо користування найрізноманітнішими туристичними продуктами стає відображенням масштабного процесу трансформації світового суспільного устрою, що супроводжу-

ється складними змінами в економічній, соціальній, культурній, комунікаційній та інших сферах буття людей у різних країнах.

Рівень конкурентоспроможності підприємства характеризує стратегію і тактику його діяльності на ринку, вибір шляхів підвищення технічного рівня та якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування міжнародної конкурентоспроможної системи присвячено багато наукових праць. Серед них доцільно відзначити Ж.-Ж. Ламбека, М. Портера, С. Фішера, Д. Хайска. Серед російських теоретиків можна назвати В. Іноземцева, В. Кочетова, О. Некіпелова. Цікаві та ґрунтові публікації у сфері міжнародної конкурентоспроможності належать О. Білорусу, І. Бураковському, В. Геєцю, Б. Губському, М. Дудченку, Ю. Козаку, А. Кредісову, М. Крижановському, Д. Лук'яненку, Ю. Макогону, В. Новицькому, В. Оніщенку, Є. Панченку, Ю. Пахомову, А. Поручнику, А. Рум'янцеву,

В. Сіденку, С. Соколенку, Н. Татаренку, А. Філіпенку, О. Швиданенку, а також іншим авторам.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для України питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у нових умовах є особливо актуальним. Складається ситуація, коли нарощування обсягів виробництва українськими підприємствами відбувається одночасно з випереджальним зростанням поставок імпортової продукції. Отже, виникає потреба в удосконаленні механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.

Дослідження причин зниження конкурентоспроможності підприємств показало існування у вітчизняній економіці недоліків концептуального характеру. Збереження цих прорахунків спричинить збільшення прірви між конкурентоспроможністю вітчизняного товаровиробника і підприємств світового рівня.

Метою дослідження є вдосконалення підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств в умовах інтеграції економіки України у світовий економічний простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства будь-якої форми власності, його стале функціонування й елементарне виживання в ринковому середовищі – фундаментальна проблема сучасної економіки. Від її розв'язання багато в чому залежать якість відтворювальних процесів, прибутковість підприємств, їх адаптація до ринкових умов і подальше економічне зростання.

Одним із напрямів діяльності нашої фірми є бронювання та продаж турів до Чорногорії. Умовно зазначимо, що собівартість одного туру – 2 000 грн., а ціна реалізації – 3 000 грн. Відповідно до кількості працюючих на певний сезон, фірма може продавати 0, 10, 20, 25, 30 турів на сезон.

Можливості реалізації турів у літній сезон оцінюються залежно від погодних умов так:

- у спеку буде куплено 27 турів;
- у сонячну погоду буде куплено 24 тури;
- у похмуру теплу погоду буде куплено 20 турів;
- у дощову, вітряну погоду буде куплено 10 турів;
- у дощову погоду використовується зниження ціни турів на 300 грн., тоді обсяг реалізації зростає в 1,5 рази.

Підприємство витрачає на оформлення турів 30 тис. грн., а з 3 тис. грн. ціни одного туру 200 грн. йде на рекламу.

Якщо реалізація турів неповна, фірма змушена нести додаткові витрати на зняття бронювання розміром 250 грн. Окрім того, за орендований готель – 200 грн. за кожний комплект турів за одну добу.

Фірмі потрібно у призначений день прийняти рішення про підготовку певної кількості турів. Знаючи, що прибуток від реалізації турів великою мірою залежить від погодних умов, фірма звернулася до служби прогнозу погоди, яка надала такі оцінки ймовірностей погодних умов на день реалізації:

- P_1 (спека) = 0,3;
- P_2 (сонячна погода) = 0,4;
- P_3 (похмура тепла погода) = 0,2;
- P_4 (дощова, вітряна погода) = 0,1.

Передбачається, що будь-які погодні умови можна співвіднести з одним із перелічених видів.

Потрібно знайти оптимальну стратегію фірми. Застосовуємо для обґрунтування стратегії засоби теорії.

Теорія ігор виходить із того, що поведінка супротивника невідома, але він розумний і зловмисний. Розумність тлумачиться як знання всіх можливих своїх і чужих стратегій. Зловмисний означає, що супротивник завжди починає саме ті дії, які для іншої сторони найменш вигідні.

Однак дуже часто невизначеність пов'язана не зі свідомими діями супротивника, а з нашою непоінформованістю про умови, курси валют, рівень інфляції, попит на продукцію, ціни на продукцію, обсяг можливих перевезень, кількість вільних місць у транспорті, зміни в податковому законодавстві і багато іншого, що визначає майбутню діяльність.

У таких випадках результатах залежить від невідомої заздалегідь об'єктивної реальності, яку в теорії прийнято називати природою, а відповідні ситуації – іграми з природою. Природа розглядається як незацікавлена інстанція, поведінка якої невідома, але яка свідомо не протидіє нашим планам.

Теорія, що займається вивченням ігор із природою, називається теорією статистичних рішень.

Формалізація дій у такій невизначеній ситуації відбувається тими ж методами, що й у класичній теорії ігор, тобто побудовою платіжної матриці. Самих себе, як і раніше, будемо ототожнювати зі стороною А, супротивника – із природою П.

У природи можуть бути лише стани, а не стратегії. Нехай щодо станів природи можна зробити n припущень: $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$, а на

гравця А у цих же умовах є m можливих стратегій: A_1, A_2, \dots, A_m . Будемо також уважати, що гравець А може оцінити свої можливості виграші за кожного стану природи. Тоді так само, як у класичній теорії ігор, можна побудувати матрицю виграшів a_{ij} за кожної стратегії A_i і кожного стану природи Π_j .

Потрібно вибрати оптимальну стратегію гравця А.

Зауважимо, що на відміну від класичної теорії ігор виграші гравця А вже не можуть тлумачитися, як програші природи, тому що природа є безособовою субстанцією і для неї не існує виграшів і програшів.

Ця задача складніше, ніж у теорії ігор, оскільки щодо поведінки природи не можна зробити ніяких припущень. Вона не може знати наші плани і свідомо протидіяти їм, оскільки не розумна і не зловмисна. Здавалося б, за таких обставин легше робити вибір, однак це не так: під час розв'язування оптимізаційної задачі не існує критерію для вибору поведінки природи, тому вводиться показник ризику, що описує вдалість застосування гравцем А тієї чи іншої стратегії з урахуванням стану природи.

Ризиком r_{ij} за стратегії А в умовах Π називається різниця між виграшем, який міг би бути отриманий в оптимальному випадку, і виграшем, який отримується насправді:

$$r_{ij} = c_j - \alpha_{ij}, \quad (1)$$

де $c_j = \max \alpha_{ij}$ (максимальне значення в стовпці j), тобто виграш А в оптимальному варіанті.

Платіжній матриці ставиться у відповідність матриця ризиків. Вона має той самий вигляд, що і платіжна матриця ризиків, але її елементи є не виграші, а ризики.

Для розв'язування задачі застосуємо теорію статистичних рішень.

Розрахуємо величину доходів і збитків фірми за різних обсягів турів і всіх варіантів погодних умов та всіх варіантів попиту на продукцію. Податки й інші відрахування до уваги не братимемо.

1) У спеку буде куплено 27 турів:
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250=8000-250=7750$
 $15 \cdot (3000-2000-200)-250=12000-250=11750$
 $20 \cdot (3000-2000-200)-250=16000-250=15750$
 $25 \cdot (3000-2000-200)-250=20000-250=19750$
 $27 \cdot (3000-2000-200)-250-250-300=21600-800=20800.$

2) У сонячну погоду буде куплено 24 тури :
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250=8000-250=7750$
 $15 \cdot (3000-2000-200)-250=12000-250=11750$
 $20 \cdot (3000-2000-200)-250=16000-250=15750$
 $24 \cdot (3000-2000-200)-250=19200-500=18700$
 $24 \cdot (3000-2000-200)-250=19200-500-3 \cdot 200=18100.$

3) У похмуру теплу погоду – 20 турів:
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250=8000-250=7750$
 $15 \cdot (3000-2000-200)-250=12000-250=11750$
 $20 \cdot (3000-2000-200)-250=16000-250=15750$
 $20 \cdot (3000-2000-200)-250=16000-250-250-2 \cdot 200=15100$
 $20 \cdot (3000-2000-200)-250=16000-250-250-4 \cdot 200=14700.$

4) У дощову, вітряну погоду – 10 турів:
 а) за ціною 3 тис. грн.:
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250-250-2 \cdot 200=7100$
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250-250-4 \cdot 200=6700$
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250-250-6 \cdot 200=6300$
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250-250-8 \cdot 200=5900$
 $10 \cdot (3000-2000-200)-250-250-10 \cdot 200=5500;$

б) за ціною 2 700 грн.:
 $10 \cdot 1,5 \cdot (2700-2000-200)-250-250-2 \cdot 200=7500-900=6600$
 $10 \cdot 1,5 \cdot (2700-2000-200)-250-250-4 \cdot 200=7500-1300=6200$
 $10 \cdot 1,5 \cdot (2700-2000-200)-250-250-6 \cdot 200=7500-1700=5800$
 $10 \cdot 1,5 \cdot (2700-2000-200)-250-250-8 \cdot 200=7500-2100=5400$
 $10 \cdot 1,5 \cdot (2700-2000-200)-250-250-10 \cdot 200=7500-2500=5000.$

Складемо таблицю виграшів підприємства за різного попиту на послуги, обсяг послуг позначаймо через V , а попит – через Π . Стратегії фірми позначимо $V_i, i=0, 1, 2, 3, 4, 5$. Ці

Таблиця 1

Платіжна матриця витрат підприємства за різного попиту

| | Обсяг | Π_1 | Π_2 | Π_3 | Π_4 | Π_5 |
|-------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|
| V_0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| V_1 | 10 | 7750 | 7750 | 7750 | 7100 | 6600 |
| V_2 | 15 | 11750 | 11750 | 11750 | 6700 | 6200 |
| V_3 | 20 | 15750 | 15750 | 15750 | 6300 | 5800 |
| V_4 | 25 | 19750 | 18700 | 15100 | 5900 | 5400 |
| V_5 | 30 | 20800 | 18100 | 14700 | 5500 | 5000 |
| | | 20800 | 18700 | 15750 | 6700 | 6600 |

стратегії визначатимуться різним обсягом постачання турів на ринок. Стани об'єктивної реальності – погодні умови, що визначають попит на продукцію. Для зручності відразу ж додамо до платіжної матриці рядок максимальним прибутком (для розрахунку матриці ризиків рядок максимальних значень у кожному стовпці) (табл. 1).

Проведемо аналіз платіжної матриці на предмет відкидання явно не вигідних стратегій. Однак таких стратегій у цій матриці знайти не вдається. Складемо матрицю ризиків (табл. 2).

Оцінімо стратегії фірми за допомогою критеріїв.

1. Критерій Баєса-Лапласа.

Цей критерій ґрунтується на припущенні, що відомі ймовірності станів природи:

$$q_1=p(I_1), q_2=p(I_2), \dots q_n=p(I_n), \sum_{j=1}^n q_j = 1. \quad (2)$$

Оптимальною вибирається та зі стратегій гравця А, за якої середнє значення чи математичне очікування виграшу перетворюється на максимум:

$$\bar{a} = \sum_{i=1}^n q_j \cdot a_{ij}. \quad (3)$$

Цей критерій може тлумачитися як критерій із частковою невизначеністю через те, що ймовірності станів природи є відомими.

Звернемо увагу на обов'язкову вимогу $\sum_{j=1}^n q_j = 1$. Вона означає, що використано всі можливі стани природи й інших бути не може.

Відповідно до цього критерію, потрібно оцінити середній виграш фірми за кожної стратегії.

$$A_0=0 \cdot 0,3+0 \cdot 0,4+0 \cdot 0,2+0 \cdot 0,1= 0$$

$$A_1=7750 \cdot 0,3+7750 \cdot 0,4+7750 \cdot 0,2+6600 \cdot 0,1= 7635$$

$$A_2=11750 \cdot 0,3+11750 \cdot 0,4+11750 \cdot 0,2+6200 \cdot 0,1= 6565$$

$$A_3=15750 \cdot 0,3+15750 \cdot 0,4+15750 \cdot 0,2+5800 \cdot 0,1= 14555$$

$$A_4= 19750 \cdot 0,3+18700 \cdot 0,4+15100 \cdot 0,2+5400 \cdot 0,1=16965$$

$$A_5= 20800 \cdot 0,3+18700 \cdot 0,4+15750 \cdot 0,2+5000 \cdot 0,1=17370$$

Звідси випливає, що, відповідно до критерію Бейєса-Лапласа, V_5 – оптимальна стратегія, тому що для неї середній виграш фірми максимальний.

2. Максимінний критерій Вальда.

Оптимальною вибирається та зі стратегій гравця А, для якої мінімальний виграш є максимальним:

$$W = \max_j \min_i a_{ij}. \quad (4)$$

Цей критерій крайнього песимізму, що рекомендує діяти за принципом «завжди розраховуй на гірше».

Оцінімо $W = (0; 5000; 5400; 5800; 6200; 6600)$.

Оптимальною стратегією в даній ситуації є перша = 6600.

3. Мінімаксний критерій Севіджа.

Відповідно до цього критерію, рекомендується вибрати ту стратегію, за якої величина ризику набуває найменшого значення в найбільш несприятливій ситуації:

$$S = \min_j \max_i r_{ij} \quad (5)$$

Цей також критерій крайнього песимізму, але песимізм тут розуміється інакше: гіршим оголошується не мінімальний виграш, а максимальний ризик.

Оцінімо $S = \min(20800; 13050; 11050; 8000; 1200; 800) = 800$.

Значення 800 відповідає V_5 , отже, з погляду цього критерію оптимальною є стратегія V_5 .

4. Критерій песимізму-оптимізму Гурвіца.

Цей критерій рекомендує в умовах невизначеності не керуватися ні крайнім песимізмом, ні крайнім оптимізмом, а брати щось середнє, і має вигляд:

$$H = \max_i (\chi \min_j a_{ij} + (1 - \chi) \cdot \max_j a_{ij}), \quad (6)$$

де, $0 < \chi < 1$ – коефіцієнт, який вибирається із суб'єктивних міркувань: чим небезпечніша

Таблиця 2

Матриця ризиків

| | Обсяг | П ₁ | П ₂ | П ₃ | П _{4а} | П _{4б} |
|----------------|-------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| V ₀ | 0 | 20800 | 18700 | 15750 | 700 | 6600 |
| V ₁ | 10 | 13050 | 12000 | -8000 | 800 | 13050 |
| V ₂ | 15 | 11000 | 10350 | -8000 | 6350 | 11050 |
| V ₃ | 20 | 8000 | 7350 | 1200 | 3000 | 6950 |
| V ₄ | 25 | -400 | -800 | 1200 | -1200 | -2600 |
| V ₅ | 30 | -400 | -800 | -8000 | -1600 | -1600 |

Таблиця 3

Зведені результати

| | Критерій Байєса-Лапласа | Критерій Вальда | Критерій Севіджа | Критерій Гурвіца | | | | | |
|-------|-------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | | $\chi=0$ | $\chi=0,2$ | $\chi=0,4$ | $\chi=0,5$ | $\chi=0,6$ | $\chi=0,8$ |
| V_0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| V_1 | 7635 | 5000 | 20800 | 7750 | 6200 | 4650 | 3875 | 3100 | 1550 |
| V_2 | 6565 | 5400 | 13050 | 11750 | 9400 | 7050 | 5875 | 4700 | 2350 |
| V_3 | 14555 | 5800 | 11050 | 15750 | 12600 | 9450 | 7875 | 6300 | 3150 |
| V_4 | 16965 | 6200 | 8000 | 19750 | 15800 | 11850 | 9875 | 7900 | 3950 |
| V_5 | 17370 | 6600 | 1200 | 20800 | 16640 | 12480 | 10400 | 8320 | 4160 |

ситуація, тобто чим більша сторона А бажає підстрахуватися, тим ближче до одиниці слід вибирати χ .

Розглянемо докладніше цей критерій.

За $\chi = 1 - H = \max_i \min_j a_{ij}$ – це критерій Вальда.

За $\chi = 0 - H = \max_i \max_j a_{ij}$ – це позиція крайнього оптимізму.

За $\chi < 1$ – щось середнє, залежне від того, чому віддає перевагу ОПР.

Таким чином, χ відображає міру песимізму особи, що приймає рішення, чи міру її ставлення до ризику.

Конкретні значення χ має задавати ОПР. Незважаючи на те що вибір χ суб'єктивний і немає ніяких конкретних рекомендацій щодо його вибору, у реальних умовах буває корисним переглянути за різних χ рекомендації, що впливають із критерію Гурвіца, і зробити висновок щодо діяльності в розглядуваних умовах.

Оцінимо $H = \max_i (\chi \min_j a_{ij} + (1 - \chi) \cdot \max_j a_{ij})$.

Для кількох значень сталої Гурвіца, які виберемо відповідно до власних переваг:

1) $\chi=0$, $H = \max(1 \cdot 0; 1 \cdot 7750; 1 \cdot 11750; 1 \cdot 15750; 1 \cdot 19750; 1 \cdot 20800) = \max(0; 7750; 11750; 15750; 19750; 20750) = 20800$;

2) $\chi=0,2$, $H = \max(0,2 \cdot 0 + 0,8 \cdot 0; 0,2 \cdot 0 + 0,8 \cdot 7750; 0,2 \cdot 0 + 0,8 \cdot 11750; 0,2 \cdot 0 + 0,8 \cdot 15750; 0,2 \cdot 0 + 0,8 \cdot 19750; 0,2 \cdot 0 + 0,8 \cdot 20800) = \max(0; 6200; 9400; 12600; 15800; 16640) = 16640$;

3) $\chi=0,4$, $H = \max(0,4 \cdot 0 + 0,6 \cdot 0; 0,4 \cdot 0 + 0,6 \cdot 7750; 0,4 \cdot 0 + 0,6 \cdot 11750; 0,4 \cdot 0 + 0,6 \cdot 15750; 0,4 \cdot 0 + 0,6 \cdot 19750; 0,4 \cdot 0 + 0,6 \cdot 20800) = \max(0; 4650; 7050; 9450; 11850; 12480) = 12480$;

4) $\chi=0,5$, $H = \max(0,5 \cdot 0 + 0,5 \cdot 0; 0,5 \cdot 0 + 0,5 \cdot 7750; 0,5 \cdot 0 + 0,5 \cdot 11750; 0,5 \cdot 0 + 0,5 \cdot 15750; 0,5 \cdot 0 + 0,5 \cdot 19750; 0,5 \cdot 0 + 0,5 \cdot 20800) = \max(0; 3875; 5875; 7875; 9875; 10400) = 10400$;

5) $\chi=0,6$, $H = \max(0,6 \cdot 0 + 0,4 \cdot 0; 0,6 \cdot 0 + 0,4 \cdot 7750; 0,6 \cdot 0 + 0,4 \cdot 11750; 0,6 \cdot 0 + 0,4 \cdot 15750; 0,6 \cdot 0 + 0,4 \cdot 19750; 0,6 \cdot 0 + 0,4 \cdot 20800) = \max(0; 3100; 4700; 6300; 7900; 8320) = 8320$;

6) $\chi=0,8$, $H = \max(0,8 \cdot 0 + 0,2 \cdot 0; 0,8 \cdot 0 + 0,2 \cdot 7750; 0,8 \cdot 0 + 0,2 \cdot 11750; 0,8 \cdot 0 + 0,2 \cdot 15750; 0,8 \cdot 0 + 0,2 \cdot 19750; 0,8 \cdot 0 + 0,2 \cdot 20800) = \max(0; 1550; 2350; 3150; 3950; 4160) = 4160$.

У всіх шести значеннях оптимальною стратегією є шоста, тобто V_5 . Значення $\chi = 1$ не має змісту, тому що у цьому разі маємо критерій Вальда.

Для зручності розрахунки за всіма критеріями зведемо в таблицю 3. У ній оптимальні стратегії виділено жирним шрифтом.

Оцінка стратегії за чотирьох критеріїв дала однозначну відповідь на запитання, яка зі стратегій є оптимальною. Таблиця допомагає краще орієнтуватися в наданих можливостях і аналізувати ситуації. Виходячи з розрахунків, оптимальною стратегією є V_5 .

Оцінка стратегії за чотирьох критеріїв дала однозначну відповідь на запитання, яка зі стратегій є оптимальною. Таблиця допомагає краще орієнтуватися в наданих можливостях і аналізувати ситуації. Виходячи з розрахунків, оптимальною стратегією є така, що необхідно реалізувати 30 турів до Чорногорії.

Висновки з цього дослідження. Ефективні механізми управління підприємством передбачають визначення основних джерел конкурентної переваги підприємства. Для цього необхідно виділити ті переваги, які вирізняють підприємство з-поміж конкурентів. Водночас краща адаптація підприємства на ринку стає тільки передумовою досягнення конкурентної переваги. Вона стає перевагою тоді, коли стає елементом витрат. Тут йдеться про кращу ефективність діяльності порівняно з конкурентами, що дає можливість більшого рівня реалізації очікувань інвесторів, кадрів управління і працівників.

Визначено, що конкурентоспроможність підприємства формується в результаті поєднання множини чинників, найважливіші з яких – ресурси, стратегія, менеджмент.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / С.М. Клименко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
2. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навч. посіб.] / К.І. Редченко ; вид. 2-е, доп. – Львів : Новий світ-2000, 2003. – 272 с.
3. Управление конкурентоспособностью предприятия : [учеб. пособ.] / С.М. Клименко [и др.]. – К. : КНЭУ, 2011. – 527 с.

УДК 65.012.34

Моделювання організаційної структури управління підприємством під час впровадження стратегії логістичного аутсорсингу

Колодка Я.В.

аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

У статті розглядається одна з актуальних проблем, що виникає під час впровадження стратегій логістичного аутсорсингу – визначення відповідальності підприємства замовника та аутсорсера. Надається авторське бачення проектування організаційної структури управління цією взаємодією. Запропоновано алгоритм з докладним описом етапів моделювання структури управління.

Ключові слова: логістична система, логістичний аутсорсинг, організаційна структура, структура управління, аутсорсинг.

Колодка Я.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ ВНЕДРЕНИИ СТРАТЕГИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА

В статье рассматривается одна из актуальных проблем, возникающих при внедрении стратегий логистического аутсорсинга – определение границ и зон ответственности предприятий заказчика и аутсорсера. Предоставляется авторское видение проектирования организационной структуры управления этим взаимодействием. Предложен алгоритм с подробным описанием этапов моделирования структуры управления.

Ключевые слова: логистическая система, логистический аутсорсинг, организационная структура, структура управления, аутсорсинг.

Kolodka Ya.V. DESIGNING LOGISTICAL OUTSOURCING MANAGEMENT STRUCTURE

The paper is on one of the problems frequently arising upon introduction of logistical outsourcing, namely, defining limits and areas of responsibility for the client and outsourcer. The writer presents her own vision of designing an organizational structure to manage their interaction. She suggests an algorithm with a detailed description of all stages in the making of the management structure in question.

Keywords: logistic system, logistical outsourcing, organizational structure, management structure, outsourcing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Впровадження стратегії логістичного аутсорсингу є елементом глобального реформування, структури підприємства. Рішення про впровадження стратегії логістичного аутсорсингу завжди передбачає структурування всіх функцій і бізнес-процесів, оцінку можливостей подальшого розвитку з точки зору стратегічних інтересів компанії силами власних підрозділів або силами зовнішніх виконавців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування організаційного забезпечення аутсорсингу присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як, зокрема, Б.О. Анікін [1], Ж.-Л. Бравар і Р. Морган [2], С.О. Календжян [3], І.Д. Котляров [4], А.Х. Курбанов [5; 6], Є.В. Крикавський [7], А.С. Полянська [8], І.Л. Руда [10], Л.В. Чижевська [9], Дж.Б. Хейвуд [11], Н.І. Чухрай [12]. Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено практичним рекомендаціям, пов'язаним з

формуванням організаційного забезпечення процесу впровадження та реалізації аутсорсингових угод, що затримує інтеграцію аутсорсингу логістичних функцій на ринок. Це свідчить про актуальність теми, а тому зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення відповідальності підприємства замовника та аутсорсера під час впровадження моделі аутсорсингу логістичних функцій – одна з актуальних проблем, що виникає під час впровадження стратегій логістичного аутсорсингу, адже у більшості наукових джерел мало уваги приділено практичним рекомендаціям, пов'язаним з формуванням організаційного забезпечення процесу впровадження та реалізації аутсорсингових угод, що затримує інтеграцію аутсорсингу логістичних функцій на ринок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб запропонувати алгоритм моделювання

організаційної структури управління підприємством під час впровадження аутсорсингу логістичних функцій з докладним описом цих етапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження аутсорсингу логістичних функцій підприємства передбачає корінні зміни організаційної діяльності, яка обов'язково супроводить реалізацію будь-яких проектів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства.

Зміни у сфері функціонування організаційних систем приводять до істотного зростання важливості саме організаційного чинника, який поєднує сукупність заходів організаційного забезпечення.

Стратегічною основою сталого економічного розвитку діяльності вітчизняних промислових підприємств має стати створення такої організаційної структури управління, ефективність якої буде зростати від застосування аутсорсингу логістичних функцій за рахунок розширення коопераційних зв'язків. Крім того, участь підприємства в аутсорсингових проектах стосується значної кількості чинників його діяльності, майна, доходів та витрат, що потребує попередньої організаційної підготовки з метою створення можливості укласти довгострокові угоди та забезпечення зіставності умов управління підприємством і аутсорсером, а також уникнення значних збитків, пов'язаних з можливими конфліктами інтересів.

Об'єктивною передумовою формування аутсорсингових відносин є розвиток спеціалізації й поділу праці. Жодне сучасне підприємство апріорі не може мати повний набір внутрішніх можливостей і ресурсів для ефективної реалізації своїх стратегічних цілей. Загострення конкуренції змушує підприємства шукати нові способи організації виробництва з метою скорочення витрат і підвищення продуктивності, що й приводить у багатьох випадках до розвитку аутсорсингових відносин.

Мета аутсорсингу полягає у фокусуванні зусиль сучасного підприємства на розв'язанні основних завдань, а саме на зростанні конкурентоспроможності, просуванні свого профільного товару (послуги) на ринки країни й світу. Супутні проблеми фірми передоручаються організаціям, для яких передані функції є основними. Аутсорсинг дає змогу підвищити виробничу ефективність фірми шляхом скорочення витрат, прискорення адаптації до умов зовнішнього

середовища, поліпшення якості продукції й послуг, зменшення ризиків тощо.

Серед основних причин виникнення аутсорсингу можна відзначити:

- швидкий розвиток технологій у різних сферах, обмеженість ресурсів (людських, фінансових, часових), доступ до інноваційних знань і технологій;

- гнучке реагування на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі, зокрема реорганізація, злиття, поглинання;

- економія фінансових ресурсів компанії замовника на оплату праці штатних працівників, створення належних умов праці, отже, вартість робіт компанії зазвичай менша за вартість створення такого ж проекту власними силами;

- неперервність надання аутсорсингових послуг (коли співробітник іде у відпустку чи хворіє, його обов'язки виконує інший співробітник компанії-провайдера);

- економія часу, адже немає необхідності створювати необхідну інфраструктуру, набирати штат розробників, здійснювати процес деталізованого контролю за виконанням;

- вивільнення від виконання завдань, які є трудомісткими (зокрема, ведення кадрового діловодства, розробка контракту про аутсорсинг, які належать до компетенції компанії-провайдера);

- генерація нових ідей, адже сторонні розробники можуть подивитися на проект зі сторони, запропонувати нові сервіси або розширення функціональної частини, підходу до дизайну.

Серед характерних ознак аутсорсингу можна виділити такі:

- передавання функцій чи бізнес-процесів здійснюється на тривалий період часу або ж на постійній основі;

- кожен аутсорсинг-проект є специфічним;

- сторони аутсорсингу-проекту укладають контракт або угоду, де фіксуються основні положення, зокрема правові й економічні зобов'язання стосовно споживачів чи інших партнерів.

Можна виділити такі основні форми здійснення аутсорсингових операцій, як повний і частковий аутсорсинг, сумісний аутсорсинг, проміжний аутсорсинг, трансформаційний аутсорсинг [6].

1) Договір повного аутсорсингу. Підприємство повністю передало певну функцію на виконання сторонньому підряднику. Нерідко такий тип взаємодії включає перехід до аут-

сорсера частини активів і персоналу замовника на весь термін дії контракту.

2) Договір часткового аутсорсингу (або вибіркового). Певна частина функцій і процесів залишається у розпорядженні замовника відповідно до укладеного договору.

3) Договір сумісного (спільного) аутсорсингу. Така форма взаємодії, за якої замовник може співпрацювати одразу з декількома аутсорсерами. Варто зазначити, що окремі автори використовують цей термін для опису аутсорсингових операцій, за яких сторони угоди є бізнес-партнерами.

4) Договір проміжного аутсорсингу. Компанія, яка має власних висококваліфікованих спеціалістів, передає виконавцю послуг частину другорядних функцій. Основна мета такого аутсорсингу полягає у залученні своїх фахівців до виконання основних бізнес-процесів підприємства.

5) Договір трансформаційного аутсорсингу. Підприємство запрошує аутсорсера, який повністю реорганізовує його діяльність, створює нову базу знань і навиків, розробляє новий кінцевий продукт, який потім передає замовнику. Ця форма аутсорсингу сьогодні розвинена мало через те, що виконавець послуг здійснює свою роботу практично без допомоги і незалежно від персоналу споживача, що зумовлює його високу ризиковість.

Впровадження стратегії логістичного аутсорсингу є елементом глобального реформування, пов'язаного з поділом бізнесу за видами діяльності або впровадженням в нього. Як наслідок, рішення про впровадження стратегії логістичного аутсорсингу завжди передбачає структурування всіх функцій і бізнес-процесів, оцінку можливостей подальшого розвитку з точки зору стратегічних інтересів компанії силами власних підрозділів або силами зовнішніх виконавців. При цьому часто подібна за функціональними вимогами діяльність, спрямована на один матеріальний потік, консолідується в об'єднаних центрах. Тим самим вибір стратегії логістичного аутсорсингу незмінно ініціює певну логістичну мережу, ідентифікуючи ключові бізнес-процеси. Як відзначають В.В. Дибська, та В.І. Сергєєв, логістична мережа при цьому є своєрідним фундаментом функціонування логістичної системи компанії, а її раціональна конфігурація значною мірою визначає ефективність функціонування підприємства загалом [12].

Важливо виділити підсистемні ланки та елементи логістичної системи, за якими закрі-

плені матеріальні і фінансові ресурси, визначити склад і повноваження управлінського і операційного персоналу, тобто побудувати організаційну структуру управління взаємодії замовника і аутсорсера. Б.А. Анікін, Т.А. Родкіна, В.В. Дибська, В.І. Сергєєв, визначаючи характерні риси стратегії логістичного аутсорсингу, вважають, що безпосереднє впровадження в загальну корпоративну стратегію управління підприємства головним чином має відношення до зміни організаційної структури підприємства. Тим часом ідентифікація, моделювання, реінжиніринг і, нарешті, інсталяція сформованих моделей є основою для побудови організаційної структури управління взаємодії підприємств. Внаслідок цього для підвищення ефективності слід розглядати дану структуру як систему взаємопов'язаних бізнес-процесів, спрямованих на досягнення стратегічних, тактичних, оперативних цілей всієї логістичної системи. Таким чином, структурування логістичних бізнес-процесів та їх подальше визначення в логістичній системі сприяє побудові раціонально функціонуючої організаційної структури управління за взаємодії замовника і аутсорсера, а також подальшого контролю параметрів дій, що дає змогу оперативно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. В рамках декомпозиційного аналізу вирішується одне з найважливіших завдань – визначення ієрархії управлінських функцій в логістичній системі і закріплення відповідних функцій за конкретними відділами та фахівцями. Як наслідок, відбувається побудова оптимальної організаційної структури управління в ланцюжку «замовник – аутсорсер», яке йде в двох напрямках: організація спільної поточної діяльності (інтеграція культур і процесів); організація механізму подальшої взаємодії господарюючих суб'єктів.

Організаційне забезпечення процесу впровадження аутсорсингу має чітко визначити порядок та умови його реалізації. До таких умов можна віднести цілі та задачі реалізації аутсорсингу, вихідні вимоги до кожного з учасників аутсорсингового проекту, порядок реалізації функцій підприємства, порядок вибору аутсорсера, формат розподілу повноважень та секторів відповідальності між підприємством та аутсорсером, фіксацію прав учасників аутсорсингової угоди, систему врегулювання конфліктів інтересів, систему внутрішнього контролю та моніторингу ефективності, систему управління ризиками та порядок надання звітності. Узагальнюючи

основні положення щодо впровадження аутсорсингу, які викладені в роботах Б.А. Анікіна [1], Ж.-Л. Бравара [2], Л.В. Чижевської [9], І.Д. Котлярова [4], Н.І. Чухрай [16], можна визначити, що процес впровадження аутсорсингу логістичних функцій має бути ітераційним комплексом реалізації етапів розв'язання конкретних задач:

- проведення економічного аналізу показників діяльності підприємства і дослідження ринку на етапі обґрунтування доцільності впровадження аутсорсингу логістичних функцій та вибору потенційного аутсорсера; вибір і постановка задач діяльності на етапі розроблення методики реалізації аутсорсингу логістичних функцій;

- організаційні перетворення та регламентація взаємодії виконавчого персоналу підприємства зі сторонніми виконавцями на етапі передачі певних логістичних функцій аутсорсеру;

- аналіз ефективності використання ресурсів підприємства та виконання плану робіт на етапі контролю і моніторингу реалізації аутсорсингової угоди;

- оцінка результатів реалізації аутсорсингу логістичних функцій та розроблення заходів підвищення ефективності аутсорсингу логістичних функцій на етапі його вдосконалення.

Належне виконання цих етапів є неможливим без побудови чіткої системи організаційного забезпечення. Можна стверджувати, що відмінною рисою моделювання організаційної структури управління взаємодією підприємства замовника і аутсорсера під час реалізації стратегії логістичного аутсорсингу є те, що модель є комбінацією декількох, які потребують узгодженості між собою, складних елементів організації управління двох різних підприємств, побудова яких базується на основних типах організаційних структур підприємств.

Є.В. Крикавський [11] розглядає різні типи організаційних структур, які попарно поєднані за принципом дихотомії: функціональні і дивізіональні; централізовані і децентралізовані; орієнтовані на завдання і на процес; формальні і неформальні; великі і малі; однорідні і змішані тощо. При цьому він визначає такі базові форми організації логістики: логістика у функціональній структурі організації (основний функціональний підрозділ, який виконує певний комплекс завдань, або підрозділ, підпорядкований підрозділам горизонтальної ієрархії основної діяльності підприємства).

Слід зазначити, що аутсорсинг є формою взаємодії, яка близька до підприємств з матричною організаційною структурою управління та передбачає високий рівень управлінської культури: цілевстановлення, чітка формалізація управлінських процедур та організаційних регламентів, однозначні критерії оцінки результатів роботи, визначені обов'язки та відповідальність. Перехід на аутсорсинг актуалізує необхідність здійснення оптимізації організаційної структури підприємства-замовника за рахунок скорочення горизонтальних та вертикальних ланцюгів структури управління, окремих підрозділів підприємства-замовника та ефективної роботи працівників підприємства-аутсорсера.

З огляду на матричний характер взаємодії і проектну специфіку вважаємо, що цими структурами можуть виступати загальноприйняті організаційні структури, які застосовуються для управління логістикою, а саме матричні або проектно-орієнтовані.

Основне призначення бізнес-моделювання організаційної структури управління в рамках стратегії логістичного аутсорсингу – показати всім зацікавленим сторонам, що має бути зроблено, коли, як саме, як часто і якими способами проводити контроль та оцінку відповідності даної моделі стратегічним цілям системи.

Організаційна структура управління взаємодією при цьому проектується не ізольовано від сформованих структур управління бізнесом загалом, а є невід'ємною частиною даного процесу, проте має на увазі в окремих випадках докорінне перетворення наявної системи управління як компанії замовника, так і аутсорсингової компанії. З огляду на викладене автором сформульовано алгоритм моделювання організаційної структури управління взаємодією, що дає змогу ефективно «вливати» стратегії логістичного аутсорсингу.

Залежно від розвитку ринку і галузі актуальність проблеми делегування функцій, стратегічних та оперативних цілей організації і можливості їх досягнення під час використання аутсорсингу для кожної організації окремі етапи можуть мати різну тривалість. Етапи виконання робіт з моделювання організаційної структури управління взаємодією представлені нами в рис. 1.

Для позначення цієї взаємодії логічно застосовувати встановленні поняття організаційної структури та структури управління. Мета організаційної структури управління взаємодії підприємства замовника і аутсорсера полягає



Рис. 1. Етапи виконання робіт щодо створення та функціонування організаційної структури управління взаємодією підприємства-замовника та підприємства-аутсорсера (початок)

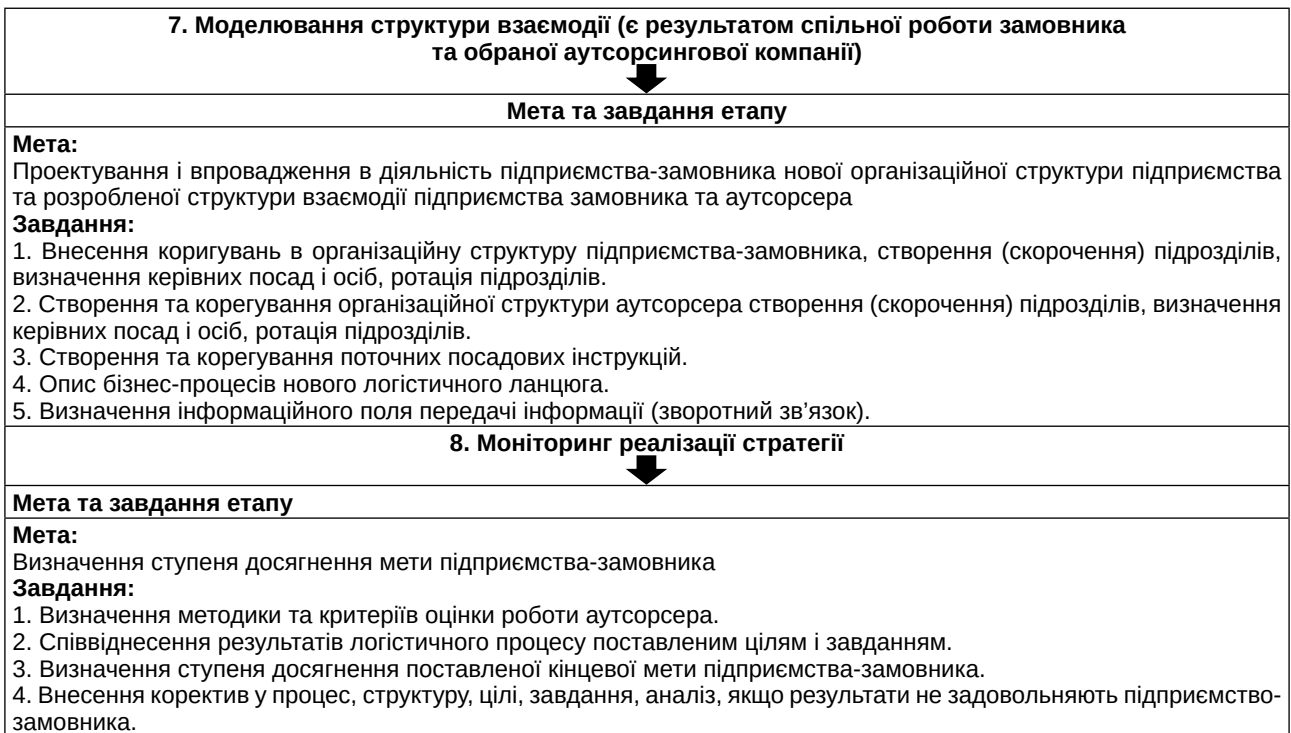


Рис. 1. Етапи виконання робіт щодо створення та функціонування організаційної структури управління взаємодією підприємства-замовника та підприємства-аутсорсера (закінчення)

Джерело: розроблено автором на основі [4; 6; 12]

в побудові структури підприємства, яка сприяє досягненню бізнес-рішень в рамках реалізації стратегії логістичного аутсорсингу. При цьому організаційну структуру управління взаємодією за логістичного аутсорсингу в широкому сенсі слід розуміти перш за все в управлінському сенсі, де елементарними осередками структури є так звані центри відповідальності юридично незалежних одна від одної осіб, але регульованих рамками договору. При цьому під центром відповідальності розуміється організаційна одиниця, на чолі якої стоїть особа або група відповідальних осіб, котрі приймають рішення щодо закупівлі, реалізації, управління асортиментною політикою, ціноутворення, управління логістичних операцій, пов'язаних з функціонуванням бізнес-одиниці, і розумно керують капіталом [4]. Таким чином, можна уявити, що один менеджер може контролювати діяльність відразу двох юридичних осіб, лише формально незалежних, якщо вони складають один центр відповідальності в рамках реалізації стратегії. І, навпаки, в рамках однієї юридичної особи може співіснувати кілька центрів відповідальності, спрямованих на реалізацію різних бізнес-напрямів, очолюваних різними менеджерами.

Водночас слід усвідомлювати деяку умовність цієї класифікації в рамках стратегії

логістичного аутсорсингу, а саме підрозділ може виконувати відразу кілька функцій, утворюючи свого роду матрицю управління, тоді діяльність його менеджера буде оцінюватися не настільки прямолінійно, а з тих чи інших комплексних критеріїв, які можна застосувати для оцінки ефективності реалізації стратегії.

С. Клементс, М. Доннелан відзначають, що побудова такої структури залежить від двох основних критеріїв [10]:

1) ступень реорганізації, передбачених в рамках аутсорсингу;

2) етапи функціонування аутсорсингу.

Мається на увазі, що побудова організаційної структури управління має множинність варіантів, які залежать від ступеня довіри компанії-замовника, його фінансової активності, бажання власників брати участь в процесі управління бізнес-процесами, надання власних потужностей компанії-аутсорсеру. Проте, незважаючи на різноманіття наявних цілей для реалізації стратегії логістичного аутсорсингу, а також методів їх досягнення, організаційна структура взаємодії управління, на нашу думку, багато в чому подібна для різних ситуацій. Більш того, можна навіть уявити собі якийсь «типовий проект» спрощеного уявлення про взаємодію підприємств, деталі якого визначаються специфікою конкретного бізнесу.

Висновки з цього дослідження. Аналізуючи етапи виконання робіт щодо створення та функціонування організаційної структури управління взаємодії компанії замовника та аутсорсера, доходимо висновку, що під час розгляду можливості впро-

вадження логістичного аутсорсингу, так само як і в його реалізації, важливо підійти до питання методично і крок за кроком опрацювати всілякі варіанти з метою оцінки перспективності ідеї в рамках стратегічного розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : [учеб. пособие] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. – М. : Дело, 2009. – 212 с.
4. Котляров И.Д. Принятие решения об использовании аутсорсинга на основе оценки его эффекта для предприятия / И.Д. Котляров // Инновации. – 2010. – № 9. – С. 88–92.
5. Курбанов А.Х. Аутсорсинг: история, методология, практика / А.Х. Курбанов, В.А. Плотников. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 112 с.
6. Курбанов А.Х. Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга / А.Х. Курбанов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.science-education.ru/101-5437.
7. Офіційний сайт міжнародного інституту аутсорсингу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.outsourcing.com>.
8. Зозульов О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О.В. Зозульов, О.М. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16–24.
9. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 320 с.
10. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / [С. Клеменс, М. Доннеллан, С. Рид]. – М. : Вершина, 2006. – 416 с.
11. Крикавський Є.В. Логістичне управління : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2006. – 564 с.
12. Полянська А.С. Ситуаційний підхід до формування концепції розвитку промислових підприємств : [монографія] / А.С. Полянська. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2012. – 214 с.
13. Професійна діяльність бухгалтера: аутсорсинг, ризики, захист інформації : [монографія] / [Л.В. Чижевська, І.М. Вишівська, А.П. Дикий та ін.]. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 404 с.
14. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика : [монография] / И.Л. Рудая. – Самара : Универс групп, 2009. – 230 с.
15. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 176 с.
16. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування : [підручник] / Н.І. Чухрай. – Львів : Львівська політехніка, 2006. – 292 с.

УДК 330.341.1

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України

Колодяжна І.В.

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

Борблік К.Е.

аспірант
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Проаналізовано обсяги та динаміку структури фінансування інноваційної діяльності в Україні. Ви-світлено можливості розширення джерел власних фінансових ресурсів підприємств для активізації їх інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, джерела фінансування, внутрішні джерела, зовнішні джерела.

Колодяжная И.В., Борблик К.Э. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены источники финансового обеспечения инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Проанализированы объемы и динамика структуры финансирования инновационной деятельности в Украине. Освещены возможности расширения источников собственных финансовых ресурсов предприятий для активизации их инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, источники финансирования, внутренние источники, внешние источники.

Kolodaznaya I.V., Borblik K.E. SOURCES OF FINANCING OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF UKRAINE

The article examines the sources of financial support for innovation activities of business entities. Was analyzed volume and dynamics of the innovation activity financing structure in Ukraine. Considered possibilities of extension sources of enterprises own financial resources to enhance their innovation activities.

Keywords: innovation activities, sources of financing, internal sources, external sources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізаційні процеси в сучасних умовах охоплюють усі країни світового господарства незалежно від рівня розвитку. У цих умовах особливого значення набувають чинники підвищення конкурентоспроможності країн на світовому ринку. Головним із них є інноваційна активність підприємств. Отже, сучасний етап економічного розвитку країни характеризується високою залежністю від масштабів наукових досліджень і розробок, швидкості та ефективності впровадження нових видів виробів і технологій. Розуміючи це, урядові та законодавчі органи провідних країн створюють максимальні умови для заохочення науково-дослідної діяльності у своїх країнах.

Важливу роль у процесі забезпечення стабілізації розвитку економіки України, яка взяла курс на інноваційні перетворення, відіграють фінансові та кредитні ресурси.

Проблема пошуку джерел фінансування та кредитування інноваційного розвитку набула сьогодні особливої гостроти і потребує здійснення комплексних досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансового забезпечення реалізації політики інноваційного розвитку присвячено чимало праць відомих зарубіжних та вітчизняних учених, а саме: Е. Денисона, Є. Домара, Дж.М. Кейнса, Д. Кларка, М. Крупки, Р. Лукаса, Г. Менша, С. Онишко, Б. Твісса, Р. Харрода, Й. Шумпетера, А. Чухна та ін. Аналіз фінансування інноваційної діяльності представлено в наукових працях таких учених, як: Д. Гарнер, В. Геєць, Л.Дж. Гітман, А. Пересада, В. Семиноженко, Д. Стеченко, Л. Федулова та ін. Їх наукові розробки містять серйозні напрацювання стосовно теорії, методики та організації фінансового забез-

печення інноваційної політики. **Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим слід зауважити, що до цього часу багато проблем, пов'язаних з активізацією інноваційного розвитку, не знайшли свого остаточного вирішення. Мова йде насамперед про дослідження джерел фінансування інноваційної діяльності.

Незважаючи на суттєві результати різноманітних досліджень із проблем фінансування інноваційної діяльності, їх рівень залишається невисоким, а структура – недосконалою, що й потребує подальшого наукового розгляду. Необхідно здійснювати оцінку джерел фінансування інвестицій, зокрема внутрішніх, та виявляти джерела, що мають найбільший позитивний вплив на обсяги фінансування інноваційної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є дослідження внутрішніх джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система фінансування інноваційної діяльності в державі потребує докорінної зміни ситуації щодо вибору адекватної стратегії інноваційного розвитку економіки. З огляду на це, пріоритетним нині є завдання визначення можливостей більш повного й ефективного використання всіх можливих джерел фінансування інновацій для забезпечення щорічного економічного зростання [1, с. 21–22].

Для здійснення інновацій у 2015 р. 1 206 підприємств України витратили 7,7 млрд. грн., понад дві третини з яких – на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 15,9% – на здійснення науково-дослідних розробок (НДР) власними силами, 6,9% – на придбання результатів НДР у інших підприємств (організацій), 0,6% – на придбання

інших зовнішніх знань (нових технологій) та 10,1% – на навчання та підготовку персоналу для розроблення та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій [2]. Структуру джерел фінансування інноваційних заходів підприємств України в 2015 р. наведено на рис. 1.

У 2015 р. основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишилися власні кошти підприємств – 6 540,3 млн. грн. Кошти державного бюджету отримали дев'ять підприємств, місцевих бюджетів – 12, загальний обсяг яких становив 349,8 млн. грн.; кошти вітчизняних інвесторів отримали шість підприємств, іноземних – 11, загалом їхній обсяг становив 146,9 млн. грн.; кредитами скористалося 39 підприємств, обсяг яких становив 561,1 млн. грн. [2].

Активізація інноваційної діяльності можлива тільки на основі розвинутої системи фінансування, що покликана забезпечувати вирішення таких найважливіших завдань:

- створення необхідних передумов для швидкого та ефективного впровадження нововведень у всіх ланках народногосподарського комплексу країни, забезпечення її структурно-технологічної перебудови;
- збереження і розвиток стратегічного науково-технологічного потенціалу в пріоритетних напрямках розвитку;
- створення необхідних матеріальних умов для збереження кадрового потенціалу науки і техніки, запобігання його відтоку за кордон.

Елементами цієї системи виступають:

- сукупність джерел надходжень коштів;
- механізм акумуляції грошових надходжень та їхнього вкладання в інвестиційні проекти і цільові програми;
- механізм контролю над інвестиціями, включаючи систему зворотності й оцінки

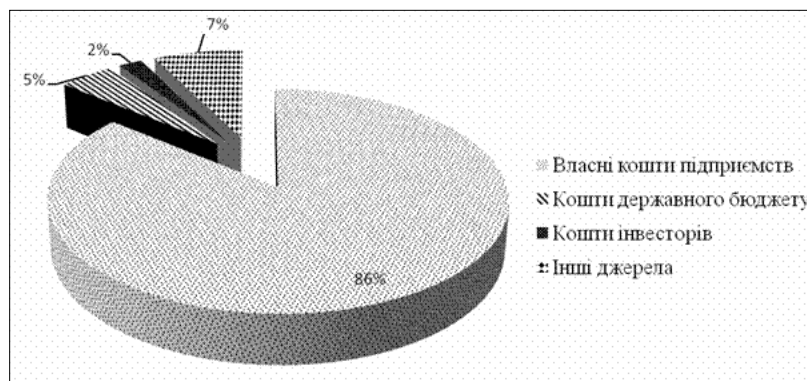


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційних заходів підприємств України в 2015 р.

ефективності використання власного і позикового капіталу.

Успіх інноваційної діяльності значною мірою встановлюється формами її організації і способами фінансової підтримки. У міру того, як нові наукові розробки і технології стають основоположними складниками національної безпеки держави, розвинені країни знаходять різноманітні можливості для підтримки та розвитку інновацій. При цьому поширюється різноманітність методів фінансування інноваційної діяльності і спектр заходів із непрямої підтримки інновацій.

Розвинені країни черпають фінансові ресурси для інноваційної діяльності як із державних, так і приватних джерел: для більшості країн Західної Європи і США характерний рівний розподіл фінансових ресурсів для НДДКР між державним і приватним капіталом.

Суб'єктами фінансування інноваційної діяльності можуть бути:

- самостійні підприємства;
- промислові компанії;
- промислово-фінансові групи;
- малий інноваційний бізнес;
- інвестиційні та інноваційні фонди;
- органи державного і місцевого управління;
- приватні особи.

Усі вони в тій або іншій формі беруть участь у відтворювальному процесі і опосередковано сприяють розвитку інноваційної діяльності.

Принципи організації фінансування інноваційних процесів мають бути орієнтовані на множинність джерел фінансування, на гнучкість і динамічність окремих елементів системи і припускати швидке й ефективне впровадження інновацій з їх подальшою комерціалізацією, що забезпечує зростання фінансової віддачі від інноваційної діяльності. Для цього необхідно витримати дві головні умови: активізувати державну інноваційну, науково-технічну і промислову політику і готовність підприємців перейти до активного інноваційного розвитку.

Серед основних принципів побудови ефективною системи фінансування інновацій можна виділити:

- чітку цільову орієнтацію фінансової системи, її зв'язок із завданням швидкого та ефективного впровадження сучасних науково-технічних досягнень;
- логічність, обґрунтованість та юридичну захищеність використаних прийомів і механізмів;
- множинність джерел фінансування;
- широту і комплексність системи, тобто можливість охоплення максимально широ-

кого кола технічних і технологічних нововведень і напрямів їхнього практичного використання;

- адаптивність і гнучкість, що припускає постійне реформування як усієї системи фінансування, так і її окремих елементів відповідно до змін зовнішнього середовища для підтримки максимальної ефективності [4, с. 23–24].

Відповідно до ст. 18 Закону України «Про інноваційну діяльність», джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є [3]:

- 1) кошти державного бюджету;
- 2) кошти місцевих бюджетів;
- 3) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- 4) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- 5) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
- 6) інші джерела, не заборонені законодавством.

Джерела фінансування інноваційної діяльності за формою власності можна поділити на приватні та державні. До державних належать бюджетні кошти, майно, що перебуває в державній власності, державні позики, кошти позабюджетних фондів тощо. Відповідно, приватні джерела формують кошти приватних суб'єктів господарювання, інноваційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній та пенсійних фондів, банківські позики, венчурне фінансування, кошти фізичних осіб і громадських організацій.

За ступенем участі у грошовому забезпеченні структур, що проводять НДДКР, можна виділити такі види фінансування інноваційної діяльності [5, с. 48]:

- 1) державне фінансування інноваційних проектів, яке полягає у виділенні державою грошових ресурсів на певні пріоритетні для науки даної країни наукові проекти (зазвичай фундаментального характеру) з бюджету та позабюджетних фондів на безповоротній основі;
- 2) кредитування, що полягає в наданні позик на проведення інноваційної діяльності з боку банків та інших кредитних установ;
- 3) інвестування, сутність якого зводиться до участі коштів інвестора в перспективних, на його думку, тобто з бізнесової точки зору, наукових (які найчастіше мають прикладний характер) дослідженнях;
- 4) самофінансування інноваційної діяльності, що полягає у проведенні наукових і про-

мислових досліджень, прикладних розробок за рахунок власних коштів, основними джерелами яких виступають прибуток та амортизаційні відрахування.

В умовах постійного скорочення бюджетного фінансування інноваційних заходів за рахунок державних коштів фінансуються нині переважно фундаментальні та довгострокові прикладні дослідження, що мають загальнонаціональне значення, а також міждержавні, загальнодержавні науково-технічні програми та проекти. Окрім того, держава створює умови для фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт із різних джерел. У галузі прикладних досліджень і розробок головним має стати контрактний метод фінансування на базі проектної (програмно-цільової) організації.

Активну участь у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку економіки відіграють державні установи. Наприклад, для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності Кабінет Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності створює спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи, зокрема Державну інноваційну фінансово-кредитну установу (ДФКУ).

Засновником ДФКУ є держава в особі Кабінету Міністрів України, і належить вона до сфери управління Державного агентства України з інвестицій та інновацій.

Для отримання фінансової підтримки суб'єкти інноваційної діяльності, інноваційні проекти яких занесені до Державного реєстру інноваційних проектів, подають до Державної інноваційної фінансово-кредитної установи (її регіональних відділень) інноваційні проекти та всі необхідні документи, перелік яких визначається нею. Державна інноваційна фінансово-кредитна установа організовує на конкурсних засадах у порядку, що визначається спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності, відбір інноваційних проектів для їх фінансової підтримки. Конкурсні відбори інноваційних проектів здійснюються на засадах прозорості, відкритості, гласності.

Суб'єкт інноваційної діяльності, інноваційний проект якого пройшов конкурсний відбір, залежно від встановленого конкурсною процедурою рейтингу може отримати від Державної інноваційної фінансово-кредитної

установи один чи кілька видів фінансової підтримки.

Фінансова підтримка Державною інноваційною фінансово-кредитною установою інноваційних проектів шляхом надання кредитів чи передавання майна у лізинг здійснюється за наявності гарантій повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо. Ця установа здійснює супроводження реалізації інноваційних проектів, які нею фінансуються, та контролює цільове використання суб'єктами інноваційної діяльності наданих нею коштів.

Для здійснення фінансової підтримки місцевих інноваційних програм органи місцевого самоврядування можуть створювати комунальні спеціалізовані небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи і підпорядковувати їх виконавчим органам місцевого самоврядування. Ці установи діють на основі положень (статутів) про них, що розробляються і затверджуються органами місцевого самоврядування.

З урахуванням гострої нестачі власних коштів, необхідних для реструктуризації економіки, проблеми інтеграції у світову економіку стає важливим залучення в Україну зовнішніх джерел фінансування, у тому числі іноземних інвестицій. Вони залучаються переважно для реалізації масштабних проектів, пов'язаних із технологічним оновленням виробництва, реорганізацією та диверсифікацією діяльності тощо. Вони можуть радикально поліпшити конкурентні позиції підприємства завдяки впровадженню сучасних технологій (в ефективному використанні яких зацікавлені іноземні партнери). В Україні їх залучають у приватизаційні процеси. Поширенішим є спільне інвестування інноваційних проектів вітчизняними та іноземними інвесторами на правах дольової участі (спільне підприємство). Однак обсяги залучення іноземних інвестицій в Україні нині недостатні, що зумовлено несприятливим інвестиційним кліматом і невисокою привабливістю більшості вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів.

Активну участь у фінансуванні інноваційного процесу в Україні відіграють банки, кредитна політика яких спрямована, насамперед, на банківське обслуговування інноваційної діяльності підприємств. Комерційні банки у схемах проектного фінансування інновацій можуть виступати в ролі організаторів та фінансових ініціаторів здійснення інвестицій.

Банки мобілізують ресурси для фінансування інвестиційних та інноваційних проектів та мають можливість прямого виходу на світовий фінансовий ринок із метою масштабного залучення іноземного капіталу для реалізації проектів [4, с. 26].

Інноваційне фінансування банки здійснюють за деякими принципами функціонування «ризикових» фондів: організація часткового фінансування розробки; впровадження у дослідне підприємство перспективних науково-технічних досягнень, а на цій основі в подальшому – одержання прибутків від спільного володіння патентом на профінансовану банком розробку.

Великі компанії використовують переважно внутрішні джерела для фінансування інвестицій і майже не використовують зовнішні джерела (кредити банків та небанківських установ, бюджетні кошти, іноземні інвестиції тощо). Це явище можна пояснити певним небажанням великих компаній залучати до здійснення системних інвестиційних проектів сторонніх учасників (причин може бути кілька: погіршення фінансового стану, неможливість фінансувати обслуговування боргів у майбутньому, негативні очікування щодо підтримки платоспроможного попиту, небажання витоку комерційної інформації, побоювання додаткових перевірок контролюючими органами та ін.).

Самофінансування інвестиційного та інноваційного розвитку компаній є специфічним явищем, притаманним країнам зі слабкими або «напівзакритими» економіками. При цьому прибуток виступає як результат операційної та господарської діяльності, а аморти-

заційні відрахування формуються в процесі виробничої діяльності. Згідно з класифікацією відомих американських економістів, самофінансування є найпростішою формою фінансування.

За недосконалості механізмів зовнішнього фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності у більшості компаній внутрішні джерела інвестицій та механізм самофінансування виступають провідними ланками системи інвестиційного забезпечення розвитку на мікрорівні.

Резервом інноваційного розвитку є також фінансування через нетрадиційні (альтернативні) інструменти: венчурні фонди, бізнес-інкубатори, бізнес-ангели, краудфандінг.

Венчурний капітал є особливою формою капіталу. Інвестори, беручи участь у фінансуванні, фактично виступають як замовники майбутніх нововведень, якщо вони виявляються успішними – як співвласники новоутвореної фірми. Венчурне фінансування виконує роль попередньої оплати витрат виконання замовлень на новачку [5, с. 56].

Бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, для сприяння в придбанні ними фінансової самостійності. Інкубатори можуть підтримати практично будь-яке починання.

Бізнес-ангел – приватний інвестор, що вкладає гроші в інноваційні проекти (стартапи) на етапі створення підприємства в обмін на повернення вкладень та долю в капіталі

Таблиця 1

Порівняльний аналіз нетрадиційних джерел фінансування

| Спосіб інвестування | Обмеження | Переваги | Недоліки |
|---------------------|---|---|--|
| Венчурні фонди | відбір проектів на основі бізнес-планів | діяльність спрямована на найбільш ризикове інвестування | можливість утрати підприємством контролю над власним проектом |
| Бізнес-інкубатори | наставники малого та середнього бізнесу | інвестують інтелектуальний капітал | не сприяють у пошуку прямих інвесторів |
| Бізнес-ангели | необхідне повернення вкладень або частка в капіталі (блокуючий пакет) | оптимізують поточну бізнес-модель, визначають місце та перспективи проекту на ринку | незначний внесок у капітал |
| Краудфандінг | взаємодія відбувається в мережі Internet на спеціалізованих майданчиках (платформах) або в соціальних мережах | залучення безповоротних, безкоштовних інвестицій з одночасною рекламою інноваційного продукту | за недобору оголошеної суми проект не отримує коштів, тому що вони повертаються інвесторам |

(зазвичай блокуючий пакет, а не контрольний). «Ангели», як правило, вкладають свої власні кошти на відміну від венчурних капіталістів, які управляють грошима третіх осіб, об'єднаними у венчурні фонди.

Краудфандінг, своєю чергою, передбачає співпрацю людей, які об'єднують гроші чи інші ресурси для підтримки ідей, людей або організацій. Взаємодія між ними найчастіше відбувається в Інтернеті на спеціалізованих майданчиках або в соціальних мережах. Краудфандінг володіє значним потенціалом, він може бути непоганою бізнес-моделлю, що забезпечує тільки реалізацію окремого проєкту на початкових етапах його розвитку.

Краудфандінг фактично є альтернативним способом залучення безповоротних інвестицій у проєкт. Тим більше краудфандінгові сервіси є прозорим механізмом, в якому ми бачимо, на що витрачаються наші гроші. Кожне з альтернативних джерел має відмінності (табл. 1).

Оскільки інноваційна діяльність характеризується досить високим ступенем невизначеності й ризику, важливо використовувати різноманітні джерела фінансування для досягнення їхньої гнучкості та адаптивності

до вимог ринку. Кожне з них має свої переваги і недоліки, тому прийняття рішень щодо їх вибору повинно ретельно обґрунтовуватися [5, с. 106].

Підприємницьким суб'єктам слід виважено ставитися до вибору інвестора, оскільки від цього залежить не лише можливість реалізації інноваційного проєкту з бажаними результатами, а й перспективи розвитку підприємства.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з проведених досліджень, можна зробити висновок про те, що в сучасних умовах основним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств виступають переважно власні фінансові джерела. Отже, актуальним на сьогодні питанням є збільшення частки державної участі у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств України.

Для вдосконалення стимулювання інноваційної діяльності в Україні потрібен новий комплексний механізм стимулювання всього інноваційного процесу – від фундаментальних досліджень до впровадження розробок у виробництво. Створення такого механізму є доцільним не тільки на державному, а й на регіональному рівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Горяча О.Л. Сучасний аналіз інноваційної сфери України та шляхи її активізації / О.Л. Горяча, І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 3. – С. 21–22.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 16.10.2012 № 5460-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40>.
4. Пальчевич Г.Т. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізми їх залучення / Г.Т. Пальчевич // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 18. – Ч. I. – С. 23–26.
5. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : [монографія] / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, В.І. Сиденко [та ін.] ; за ред. А.І. Даниленка. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2012. – 348 с.

Marketing means to enhance the competitiveness of enterprises of light industry

Konoval V.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer in Marketing and Advertising
Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National Trade-Economic University

Buga N.Yu.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing and Advertising
Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National Trade-Economic University

Bralatan V.P.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing and Advertising
Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National Trade-Economic University

In the article the questions of increase of competitiveness of light industry enterprises marketing means, the algorithm of client-oriented sales policy, and the benefits and shortcomings of using crowdsourcing in enterprises of light industry in Vinnytsia region.

Keywords: competitiveness, business, light industry, clintonian marketing, crowdsourcing, and marketing.

Кошовал В.В., Буга Н.Ю., Бралатан В.П. МАРКЕТИНГОВІ ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто питання підвищення конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості маркетинговими засобами, наведено алгоритм реалізації клієнтоорієнтованої збутової політики, визначені переваги та недоліки використання краудсорсінгу на підприємствах легкої промисловості Вінницької області.

Ключові слова: конкурентоспроможність, діяльність підприємства, легка промисловість, клієнтоорієнтована збутова діяльність, краудсорсінг, маркетинг.

Кошовал В.В., Буга Н.Ю., Бралатан В.П. МАРКЕТИНГОВЫЕ СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены вопросы повышения конкурентоспособности предприятий легкой промышленности с помощью маркетинговых средств, показано алгоритм реализации клиентоориентированной сбытовой политики, определены преимущества и недостатки использования краудсорсинга на предприятиях легкой промышленности Винницкой области.

Ключевые слова: конкурентоспособность, деятельность предприятия, легкая промышленность, клиентоориентированная сбытовая политика, краудсорсинг, маркетинг.

Statement of the problem in general. The changes, which are taking place in Ukraine, the complex processes of reforming economic relations and the development of market conditions call for new principles and methods of management of enterprises. In a market economy can function only viable enterprises, which flexibly manipulate and use the new mechanisms of management.

Enterprise marketing orientation show a high level of development of adaptation and competitive advantages than companies with low levels

of marketing implementation. It also established that marketing orientation identified consumer focus competitive advantages and implementing adaptation activities of the enterprises and its high level of development is also associated with higher rates of economic activity.

The most important factors in improving the competitiveness of enterprises are: the acceleration of scientific and technological progress, improving the technical level of production and develop products, innovation policy; economic restructuring, its focus on the production of

desired consumer goods, the development of diversification. The experience of developed countries, and a recent study of academic economists clearly indicate that particularly noteworthy marketing methods to improve the competitiveness of enterprises, which enable them to fully meet the needs of consumers in the market.

Competitiveness is a complex multidimensional concept that defines the ability of products manufactured by the company to take and maintain a position in the competitive market in comparison with other similar products. The main factors ensuring the competitiveness of products of light industry enterprises can be considered: the image of the enterprise, the quality and level of compliance with international standards, market share, capacity production, scientific research base, production costs, pricing, terms of payment and supply, the development of systems of marketing and logistics, the stability of the financial-economic situation and the like.

The products are the most competitive on the market, which are attractive to the consumer, quality and value of properties, which also, in a broad proposal, it is best to ensure the satisfaction of consumers. Qualitative indicators of competitiveness characterize the properties of the product due to which it satisfies a specific user need. Qualitative indicators usually include a classification and performance indicators. Indicators characterize the products belonging to a certain classification group and determine its terms of consumption. Performance indicators to quantitatively characterize the properties that constitute the quality of the product. They are used to normalize the quality requirements and comparison of different samples of products related to a particular class, the classification indicators. Regarding the economic indicators of competitiveness, they characterize the total costs of the consumer for the satisfaction of his needs through this product. They consist of costs to purchase and costs related to the consumption of these products, which reflects the overall price of consumption. This is especially important for the enterprises of light industry.

Analysis of recent researches and publications. In the study of problems of increase of competitiveness of the enterprise marketing means, was elaborated the scientific work of domestic and foreign scientists, namely: L. Balabanova [1], F. Kotler [2], N. Krasnokutskaya [3]. A significant contribution to the development of theoretical Foundation for the application of crowdsourcing in the formation of the marketing

policy of the enterprise carried out: K. Tarasov [4], D. How [5].

Selection of the unsolved parts of problem. However, despite the existing theoretical developments on the formation of marketing tools to enhance the competitiveness of enterprises and their management on the principles of strategic marketing, there are many unsolved issues such as: determining the strategic competitive position of enterprises on the markets, development of relevant marketing strategies of marketing.

Formulation purposes of article (problem). The purpose of this article is to define the basic aspects of competitiveness of enterprises of light industry marketing means, in particular, on the basis of forming customer-oriented sales policy and crowdsourcing.

The main material of the study. In market conditions has shifted the emphasis from solving current organizational and production tasks for the formation and long-term goals of enterprise development. Organization of unit, batch and mass production, the introduction of new technological processes, updating range of products and services, optimize use of production resources, increasing the professional level of managerial staff and workers of the enterprise for some time would be able to provide a minimum level of production costs and sales, however, did not guarantee the effective functioning of the enterprise as a whole, which substantially depends not so much on account of internal and external factors, but from the speed of responding to change [3, p. 52].

The choice of the optimal product range, time and pace of its renovation and expansion requires an active marketing research, market development, logistics network, advertising and promotion of new products to market, implementing innovative scientific research and development, aimed at improving the competitiveness of the enterprise.

Such a strategic reorientation of the enterprise for the development of competitive advantages could not affect the system of enterprise management, in particular on the development of strategic management. Among the strategic goals of the company include: the establishment and consolidation of leading positions in certain segments of the market, increasing level of profitability from the main activity, the growth of the market value of enterprises of light industry etc [6].

The activities of modern Russian enterprises of light industry are developed in the context of ever-changing factors of external and internal

environment that affect the efficiency of enterprise management. It should be noted that the dynamics of the activities of modern enterprises of light industry, in conditions of constant changes in the external environment, provides for rapid adoption of their leadership, managerial solutions and evaluate their effectiveness. Therefore, the presence of only qualitative evaluations can carry substantial risks of inadequate perception of the situation the subject of the evaluation. As a result, the absence of a system of quantitative indicators does not allow centers of management decisions to carry out an adequate assessment of the effectiveness of the company.

Due to the fact that the activity of the enterprises of light industry involves working primarily for technology "B2C" (business to final consumers), for these enterprises is of particular importance in the application of their practice customer-oriented approach. For most light industry enterprises key strategic guidelines of the XXI century. are: customer orientation and maximization of customer value and, consequently, the flexibility of production.

Customer-centric approach allows us to manage relationships with customers, monitoring of customers and market, to maintain and develop the most valuable and important customers withdraw accounts is the company for ballast and to update the system with new productive customers.

Customer-oriented approach has recently become the leading paradigm of doing business. This is due to the fact that unique competitive advantage, which everyone says is quite difficult to create due to new technologies due to range, improve operating efficiency and lower prices, because it can be quickly copied. But the attitude to the client to copy difficult. And when the whole company is reconstructed in such a way as to create the maximum value for the client, created a unique internal competencies to meet the needs of customers.

Thus, client-oriented approach considers the customer as the main resource of the organization, ensuring its profitability, efficiency, competitiveness and directly influences the efficiency of the company.

Key characteristics of the business, reflecting the degree of its orientation to the consumer, called the customer focus. Customer focus is the interest and focus on customer satisfaction. More details on K. Charski customer orientation: customer orientation: is relevant to client as a source of wealth; the creation of business processes in view of understanding priorities "in the eyes of the customer"; this strategy of maximiz-

ing the profitability of the company through the creation of conditions, when the client wishes to conclude a transaction, then the second and all subsequent, and also encourages their friends to follow his example; it is the desire to obtain and hold each suitable client as long as possible on mutually beneficial terms; it is a prediction of the customer's needs and willingness to make a small step" [7, p. 321].

Every year the continued improvement of technologies in the field meet the demands of customers, establishing closer personal interaction, even at large distances ("remote access").

One of the key trends in the customer-oriented approach is its focus on Internet technologies and increasing customer loyalty through their use. Interacting with prospects and customers on the Internet with your own website, the company must ensure that its content that the client was not only informed of its goods and services, but also wanted to stay on the page, leave a comment, to find something new and interesting. Communication with the client without any personal contact should include elements of entertainment, indoctrination, training, and beliefs that will make him even more loyal and supportive not only to the goods offered by the enterprise, but to its image as a whole that will create a positive reputation and image.

The development of information and communication technologies also led to new opportunities for communication with consumers. In this context, of particular importance is the development of interactive media, data banks, new technologies in software and technical support and telecommunications. These technologies enhance the intensity of competition and dynamics of processes in sales and distribution while creating a competitive advantage to companies who use these technologies. One of the most important marketing tools, communications and collaboration today, the majority of researchers called crowdsourcing.

In economically advanced and innovation-active countries, crowdsourcing is rooted in the corporate culture of large companies. It is used in absolutely all spheres: in science, medicine, complex technology projects, social and cultural cooperation, as well as in creative competitions and the development of digital content. However, in Ukraine, crowdsourcing is just beginning to gain momentum.

According to various estimates, from 70 to 90% brands resort to crowdsourcing. Moreover, companies have learned to evaluate the effectiveness of the implementation of the decisions taken

ity of Ukrainian industrial enterprises, including enterprises of light industry, where its use is, in our opinion, the most promising.

The introduction of elements of crowdsourcing has been tested on the example of light industry enterprises of Vinnytsia region. Studies have shown that the increase of competitiveness of production and, as a consequence, the efficiency of light industry and means of crowdsourcing in the framework of client oriented sales policy is the doctrine of sustainable development of enterprises of light industry.

In other words, in order for the light industry enterprise to keep a competitive position in the market and has become a leader in its product category, it is necessary to apply qualitatively new, modern, and adaptive management tools. We believe that in modern conditions an important tool for the implementation of customer-oriented policy is crowdsourcing.

Under these conditions, the main perspective directions of increase of competitiveness of light industry enterprises of Ukraine are:

- effective cost control and the reduction of production costs;
- the application of international certification of products and standardization of processes of production of components of quality management;
- improving the level of production using the upgraded equipment and the latest software;
- the introduction of modern technologies of production and decrease the duration of the production process;
- developing a close relationship with business partners;
- assortment optimization in accordance with customer-oriented approach to production and marketing activities;

– expansion of distribution channels and promotion by means of crowdsourcing.

The implementation of these strategic objectives will provide an opportunity for domestic enterprises of light industry to raise the level of its development and successfully operate in the conditions of tough competition in this segment of the commodity market.

Insights from this study. To improve competitiveness of light industry enterprises in Ukraine, it is necessary to change the overall philosophy of the business, which would take into account approaches that can more fully meet the needs of customers (consumers). In particular, to change its product-oriented to customer-oriented sales policy.

The application of crowdsourcing in this case helps the company to achieve a number of objectives: to improve the quality of customer service; crowdsourcing can be used as method of data collection for marketing research, to study demand, competitive environment, customer loyalty to any product; to create a real product. Through crowdsourcing it is possible not only to obtain feedback from the client, but also based on their vision and idea for a new product to adjust its advertising strategy and even significantly reduce the costs of enterprises of light industry, especially in marketing research and advertising, that is, to make the client's immediate consumer of the manufactured product.

Prospects for further research should be questions implementasinya proposed mechanism of management of production potential in the production and sales activity of enterprises of light industry and formation of management decisions on improving its effectiveness.

REFERENCES:

1. Balabanova L. V. Marketing Company. Tutorial / L. V. Balabanova, V. V. Holod, I.V. Balabanova – K.: Center educational literature, 2012. – 612 p.
2. Kotler F. Marketing Company. Express-course. 2nd edition. / F. Kotler – SPb.: Peter, 2006. – 464 c.
3. Krasnokutskiy N. With. Enterprise potential: formation and evaluation / N. With. Krasnokutskaya. – K. : Center educational literature, 2005. – 352 p.
4. Tarasov K. the Crowdsourcing - power of the crowd / K. Tarasov // CNews. - 2010. – No. 50. – P. 86-89.
5. Howe, George. Crowdsourcing: Collective intelligence as a business development tool]. How; lane. from English. – Moscow: Al'pina Pablsher, 2012. – 288 c.
6. The production capacity of enterprises in terms of the customer-oriented approach/ Krush P.V., Zelensky N.O. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.nbu.gov.ua>.
7. Harsky K. The Trustworthiness and loyalty of the staff / K.Harski. – SPb. : Peter, 2003. – 496 p.

УДК 332.146

Актуалізація проблем фінансового планування на підприємстві

Корпан Н.В.

студентка

Львівського національного університету імені Івана Франка

Рубаха М.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

Стаття присвячена актуальним проблемам у фінансовому плануванні на підприємствах України. Досліджено особливості фінансового планування на вітчизняних підприємствах. Визначено основні завдання у процесі планування для забезпечення господарської діяльності. Окреслено найбільші проблеми. Сформовано пропозиції щодо удосконалення процесу фінансового планування.

Ключові слова: фінансове планування, бізнес-планування, фінансове управління, стратегічне планування, оперативне планування.

Корпан Н.В., Рубаха М.В. АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена актуальным проблемам в финансовом планировании на предприятиях Украины. Исследованы особенности финансового планирования на отечественных предприятиях. Определены основные задачи в процессе планирования для обеспечения хозяйственной деятельности. Определены самые большие проблемы. Сформированы предложения по усовершенствованию процесса финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, бизнес-планирование, финансовое управление, стратегическое планирование, оперативное планирование.

Korpan N.V., Rubakha M.V. ACTUALIZATION OF PROBLEMS OF FINANCIAL PLANNING AT ENTERPRISE

The article is devoted to actual problems in financial planning in the Ukraine. Investigated the features of financial planning for domestic enterprises. Determined the main tasks during planning process in order to provide business activity. Outlined major problems. Formed suggestions for improving the process of financial planning.

Keywords: financial planning, business planning, financial management, strategic planning, operational planning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі використання фінансових інструментів стимулювання підприємницької діяльності виникає необхідність у дослідженні, вивченні та оцінці їх ефективності. Суттєвою причиною кризового стану багатьох вітчизняних підприємств є ненадане виконання фінансовими службами покладених на них функцій і завдань, зокрема відсутність ефективного фінансового планування та аналізу, управління ризиками, роботи щодо оптимізації структури активів та пасивів. Технологія фінансового планування ґрунтується на стратегічному та оперативному плануванні всіх видів економічної діяльності, аналізі та контролі за виконанням планів, розробці індикаторів фінансового стану підприємства, які сигналізують про виникнення негативних тенденцій та сприяють виявленню причин дестабілізації з метою прийняття відповідних корегуючих рішень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Фінансове планування як складова бізнес-планування є одним із найбільш ефективних інструментів менеджменту. Залучення як оперативного, так і стратегічного фінансового планування систематизує та впорядковує процес прийняття рішень на підприємстві, що є основною перевагою його використання [1, с. 58].

У зв'язку з викладеним вище актуальності набуває детальніше дослідження особливостей фінансового планування на вітчизняних підприємствах з метою забезпечення ефективного управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового планування розглядається в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед вітчизняних дослідників слід виділити таких, як Н.В. Матвеєва, В.М. Олійник [1], І.В. Абрамова, О.М. Віленчук, Д.І. Дема [2], А.Ю. Романко, А.І. Ярмач,

Т.Т. Беялов [3], Д.М. Радченко [4], А.В. Буряк, І.В. Дем'яненко [5], Н.Д. Бабяк, А.Г. Паскалова [6], О.А. Єрмоленко, К.О. Григоренко [7]. Науковці зосереджували свою увагу на різних аспектах фінансового планування, а саме на сфері діяльності підприємства, видах фінансового планування, інструментах та механізмах цього тощо. Але сьогодні залишається невирішеним питання дослідження особливостей фінансового планування на вітчизняних підприємствах у зв'язку з сучасними економічними умовами та викликами ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення особливостей фінансового планування на вітчизняних підприємствах та формування пропозицій щодо удосконалення цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині однією з умов розвитку підприємств є застосування нових технологій фінансового управління, що дають змогу раціонально планувати підприємницькі процеси, контролювати фінансові та товарні потоки, аналізувати і прогнозувати показники господарської діяльності. Водночас очевидно, що великі і малі підприємства мають різні потреби та можливості для здійснення ефективного фінансового планування. Так, в умовах обмеженості джерел фінансування одним з головних факторів розвитку будь-якого підприємства є ефективна фінансово-економічна політика, спрямована на оптимальний розподіл економічних ресурсів.

Фінансове планування – це процес визначення обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками діяльності підприємства в плановому періоді. Мета фінансового планування – забезпечення господарської діяльності підприємства необхідними джерелами фінансування [2].

Фінансове планування охоплює найважливіші сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечує необхідний попередній контроль за утворенням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів, створює умови зміцнення фінансового стану підприємства. У процесі розроблення проекту фінансового плану визначаються витрати на реалізовану продукцію, виторг від реалізації продукції, обсяг і джерела фінансування, що намічаються на планований рік інвестицій, грошові накопичення, амортизаційний фонд; потреба в оборотних коштах і джерела її покриття; розподіл

і використання прибутку; взаємовідносини з бюджетами різних рівнів і банками тощо. Без фінансового планування не можна досягти того рівня управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який забезпечує йому успіх на ринку постійного вдосконалення матеріальної бази, соціальний розвиток колективу, бо ніякий інший вид планування не може мати для підприємства такого узагальнюючого, глобального значення [1, с. 57–59].

Значення фінансового планування полягає в тому, що воно дає можливість визначити життєздатність проекту підприємства за умов конкуренції і є інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів. Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є [3]:

1) забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;

2) установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;

3) визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання;

4) виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;

5) здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Слід зазначити, що в сучасних ринкових умовах діють фактори, що обмежують використання фінансового планування на підприємствах, а також існують ключові проблеми фінансового планування, що можна умовно розділити на дві групи (рис. 1):

1) проблеми ефективності та точності;

2) організаційні проблеми, до числа яких відносять нормативне забезпечення та регламентування; кадрове забезпечення; інформаційне забезпечення.

Проблеми ефективності та точності фінансового планування на підприємстві обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Зовнішні фактори не залежать від підприємства і пояснюються тим, що в умовах нестійкої економічної ситуації внаслідок високої конкуренції та коливання цін планові показники можуть істотно відхилитися від фактичних, а саме:

1) фактична купівельна спроможність покупців нижча від очікуваної;

2) фактична кон'юнктура ринку не відповідає плановим показникам;



Рис. 1. Фактори та проблеми, що обмежують використання фінансового планування на підприємствах

Джерело: сформовано автором на основі [5]

3) фактична виручка від продажів може бути значно нижчою за планову внаслідок зміни цін на продукцію;

4) фактична собівартість продукції може перевищити планову внаслідок подорожчання матеріалів і комплектуючих;

5) фактичні комерційні витрати можуть перевищувати заплановані через зростання цін на транспортні послуги, пальне та пакувальні матеріали.

Для виявлення внутрішніх факторів, що знижують ефективність фінансового планування на підприємстві («вузьких місць»), важливо знати, які базові показники мають вирішальний вплив на зниження ефективності фінансового планування.

Формування ефективних механізмів зниження негативного впливу вищезазначених факторів, що обмежують використання фінансового планування на підприємствах, породжує необхідність детальнішого дослідження умов функціонування підприємств, тобто зовнішнього середовища діяльності. Можна з упевненістю стверджувати, що фірми сьогодні здійснюють власну діяльність в умовах високого рівня невизначеності, мінливості зовнішніх факторів та значних ризиків.

Виділимо такий метод фінансового планування в умовах невизначеності, що пропонують науковці О.А. Єрмоленко та К.О. Григоренко, як сценарний аналіз. За сценарного аналізу плануються кілька варіантів розвитку підприємства в майбутньому періоді за такими трьома сценаріями, як песимістичний, найбільш ймовірний та оптимістичний.

Наприклад, фінансовий план з такими показниками, як доходи, витрати бізнесу, його дебіторська заборгованість і деякі інші, вважається найбільш вірогідною перспективою підприємства. Два інших варіанти плану повинні описувати найгірший і найкращий сценарії його розвитку. Зазвичай для цього найгірший сценарій будується в припущенні, що весь набір екзогенних факторів невизначеності спрямований проти підприємства, що досліджується. Наприклад, обсяг продажів не досяг запланованого рівня, витрати перевищили очікування, оплата покупцями відвантаженої продукції затягнулася, впровадження системи управління запасами не вдалося провести у встановлений термін тощо.

У найкращий сценарій фінансові показники закладаються з розрахунку, що осно-

вні зовнішні фактори працюють на користь підприємства. Сенс такого трьохсценарного планування полягає в тому, щоб окреслити межі можливих коливань фінансових показників і передбачити наявність буферної зони, що дає змогу забезпечити гнучкість плану за коливаннями фінансових показників в цих межах [7].

Зазначимо, що важливими інструментами у формуванні відповідних сценаріїв виступають такі методи, як SWOT-аналіз (визначення сильних та слабких сторін підприємства, а також загроз, що можуть вплинути на його діяльність), PEST-аналіз (виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії), матриця БКГ (матриця «зростання – частка ринку», стратегічний аналіз і планування в маркетингу), модель п'яти сил конкуренції Портера (аналіз загрози появи продуктів-замінників, аналіз загрози появи нових гравців, аналіз ринкової влади постачальників, аналіз ринкової влади споживачів, аналіз рівня конкурентної боротьби), модель МакКінсі "7С", SPACE-аналіз, моделі банкрутства (оцінки ймовірності банкрутства на основі Z-критерію Е. Альтмана, модель оцінки фінансового стану Р. Ліса, метод рейтингового числа, R-модель прогнозу ризику банкрутства, прогнозна модель Дж. Таффлера, модель Фулмера, модель Г. Спрінгейта, модель оцінки ймовірності банкрутства малих і середніх підприємств, модель Д. Чессера.

Для здійснення господарської діяльності в умовах невизначеності найбільш простим і найчастіше використовуваним є спосіб забезпечення гнучкості фінансового плану, сутність якого полягає в таких положеннях:

1) використання у разі потреби короткострокового позикового фінансування, а саме банківських кредитів для покриття фінансової потреби або, якщо можливо, нарощування кредиторської заборгованості;

2) підтримка запасу короткострокових фінансових вкладень, а саме ліквідних і, головне, «майже безризикових» цінних паперів, що приносять дохід (хоча й мінімальний) і конвертовані в гроші практично в будь-який момент [5, с. 155–160].

Розглянемо фінансове планування в контексті аналізу джерел фінансування діяльності на прикладі підприємства ПАТ «ІСКРА». Розпочнемо з графічного зображення динаміки пасиву балансу ПАТ «ІСКРА» за 2012–2015 рр., що наведено на рис. 2.

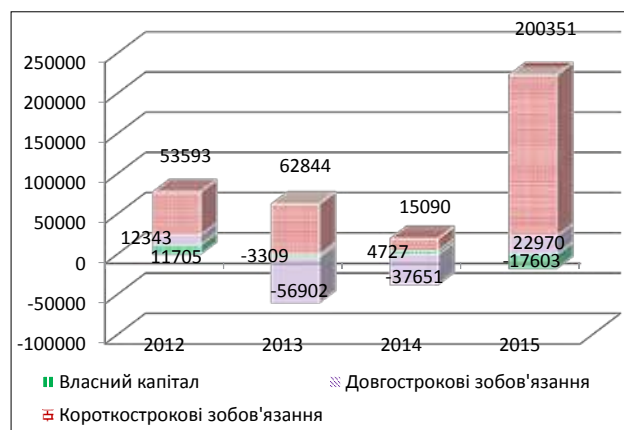


Рис. 2. Графічне зображення динаміки пасиву балансу ПАТ «ІСКРА» за 2012–2015 рр.

Структуру статей пасиву балансу «ІСКРА» за 2011–2015 рр. наведено на рис. 3.

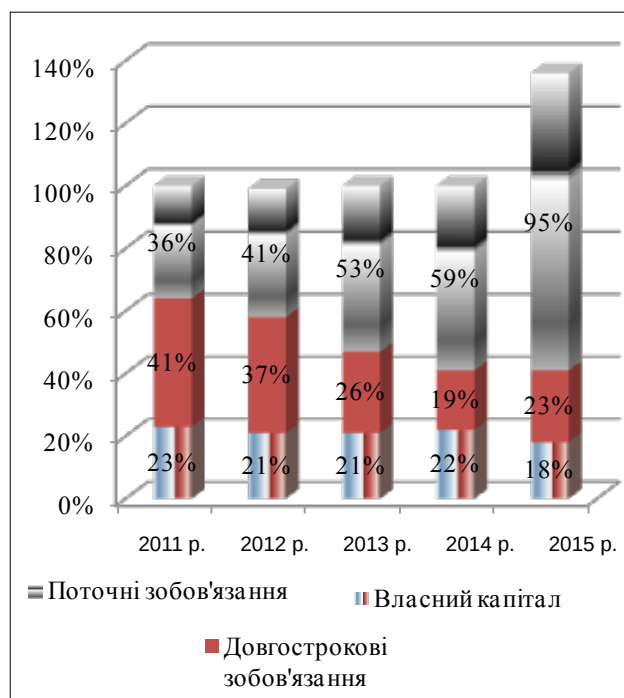


Рис. 3. Структура пасиву балансу ПАТ «ІСКРА» за 2011–2015 рр.

За результатами аналізу зробимо висновки про динаміку пасивів ПАТ «ІСКРА». У 2013 р. відбулось зменшення власного капіталу на 3 309 тис. грн., проте вже у 2014 р. він зріс на 4 727 тис. грн. А в 2015 р. він зменшився аж на 17 603 тис. грн. В структурі власного капіталу статутний капітал залишався без змін протягом 5 років. Інший додатковий капітал становив 11% у 2011 р., в решту років інших додаткових вкладень не було. Саме це стало причиною зменшення власного капіталу. Зменшення частки власного капіталу у 2015 р. свідчить про те, що з часом під-

приємство здійснює свою діяльність переважно за допомогою позикових коштів, що в подальшому негативно відзначиться на платоспроможності та ліквідності. Частка нерозподіленого прибутку у 2011 р. становила 9%, у 2012 р. – 10%, у 2013 р. – 19%, у 2014 р. – 21%, у 2015 р. – 20%. Збільшення частки нерозподіленого прибутку свідчить про прибуткову діяльність. Протягом 2013–2014 рр. довгострокові зобов'язання зменшувались, але вже в 2015 р. вони зросли на 22 970 тис. грн. Загальне зменшення зобов'язань свідчить про покращення фінансового стану підприємства. У 2011 та 2012 рр. мали місце відстрочені податкові зобов'язання – 3% та 2% відповідно.

У 2013 р. короткострокові зобов'язання зросли на 62 844 тис. грн., а в 2015 р. відбулось різке збільшення короткострокових зобов'язань на 200 351 тис. грн. Це негативне явище для підприємства, оскільки посилює залежність від кредиторів.

Протягом 2011–2013 рр. частка власного капіталу у структурі пасивів становила 21%, у 2014 р. вона зросла на 1%, проте у 2015 р. вона зменшилась на 4%. Частка довгострокових зобов'язань протягом 2011–2014 рр. зменшувалась відповідно від 41% до 19%, проте у 2015 р. зросла на 4%. Частка короткострокових зобов'язань послідовно зростала, а у 2015 р. становила 95% всіх пасивів, що свідчить про те, що ПАТ «Іскра» має більше

позикових коштів, ніж власних, що є несприятливим явищем.

У структурі власного капіталу у 2011–2012 рр. найбільшу частку становив інший додатковий капітал, а в решту років – нерозподілений прибуток. У структурі довгострокових зобов'язань найбільшу частку у 2011 р. мали довгострокові кредити банків (39%), поступово частка їх зменшувалась, але у 2015 р. зросла і становила 22%. У структурі поточних зобов'язань найбільшу частку у 2011 р. мали короткострокові кредити (16%), кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги (11%) та векселі видані (6%). Найменшу частку в структурі пасивів мали поточні зобов'язання за розрахунками у всі роки.

Наступним етапом аналізу фінансового планування є дослідження фінансової стійкості, тобто надійної гарантованої платоспроможності, рівноваги між власними та залученими коштами. Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції.

Аналіз фінансової стійкості наведено в табл. 1.

Власні обігові кошти постійно зменшуються, а в 2013 та 2015 рр. взагалі мають від'ємне значення, тобто підприємство воло-

Таблиця 1

Показники фінансової стійкості ПАТ «Іскра» за 2011–2015 рр.

| Показник | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|--|----------|----------|---------|----------|-----------|
| Власні обігові кошти (робочий, функціонуючий капітал) | 88 535 | 71 635 | -9 683 | 272 | -158 491 |
| Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | 0,37 | 0,26 | -0,03 | 0,00 | -0,49 |
| Маневреність робочого капіталу | 0,95 | 1,49 | -11,05 | -1,52 | -0,52 |
| Маневреність власних обігових коштів | 5 143,04 | 5 709,04 | 266,59 | 3 116,00 | 31 553,00 |
| Коефіцієнт покриття запасів | 1,84 | 1,69 | 1,61 | 1,47 | 1,26 |
| Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) | 0,23 | 0,21 | 0,21 | 0,22 | -0,18 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 0,77 | 0,79 | 0,79 | 0,78 | 1,18 |
| Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу | 0,93 | 0,67 | -0,09 | 0,00 | 1,77 |
| Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | 0,77 | 0,79 | 0,79 | 0,78 | 1,18 |
| Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) | 0,16 | 0,16 | 0,17 | 0,19 | -0,14 |
| Показник фінансового левериджу | 1,83 | 1,74 | 1,03 | 0,85 | -1,28 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,64 | 0,59 | 0,42 | 0,41 | 0,05 |

діє тільки численними кредитами. Це підтверджує коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, що теж має негативне значення у 2013 та 2015 рр. Коефіцієнт покриття запасів та коефіцієнт автономії також зменшуються. Зменшення останнього свідчить про неможливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, що підтверджується збільшенням наступного показника – коефіцієнта фінансової залежності. Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу мав тенденцію до зменшення протягом 2011–2014 рр., однак у 2015 р. він збільшився до 1,77. У 2011 та 2012 рр. показник був в межах рекомендованого значення ($>0,5$). Те саме простежується з коефіцієнтом концентрації позикового капіталу, а саме різке зменшення у 2014 р., а потім стрімке збільшення у 2015 р. Коефіцієнт фінансування збільшувався з 2011 по 2014 рр., а у 2015 р. мав від'ємне значення. В жоден з років він не був в межах рекомендованого значення (>1). Загалом коефіцієнт фінансової стійкості свідчить про поступову втрату підприємством фінансової незалежності.

Можна зробити висновок, що динаміка фінансового забезпечення діяльності є негативною і створює загрози для його ефективної діяльності у майбутньому. Відповідно до вищезгаданого нами сценарного аналізу вважаємо, що доцільно розробити критерії, за якими можна ранжувати поточний стан діяльності ПАТ «Істра», чітко розуміючи, за яким сценарієм розвивається підприємство, щоб вчасно внести корективи у його діяльність. Фінансове планування на ПАТ «Іскра» потребує удосконалення в напрямі формування не лише плану продажів, але й всебічного фінансового планування.

Найважливішою проблемою організації фінансового планування як на ПАТ «Істра», так і на інших підприємствах є повна відсутність нормативного регулювання, внаслідок чого фінансовий відділ стикається зі значними труднощами під час взаємодії з керівниками та співробітниками інших відділів під час збору інформації, необхідної для розрахунку планових показників. Для подолання цієї проблеми необхідно розробити локальний нормативний документ, що регламентує процес фінансового планування для підприємства, а також обов'язки керівників всіх відділів, задіяних в цьому процесі.

Істотний вплив на ефективність фінансового планування справляє його кадрове

забезпечення. Недолік кадрів, перевантаженість персоналу поточною роботою призводять до того, що завдання фінансового планування відступають на другий план. Кадрова проблема посилюється також неефективним інформаційним забезпеченням процесу фінансового планування. Крім того, на підприємстві відсутнє матеріальне стимулювання працівників за результатами виконання планів.

З метою вдосконалення фінансового планування на підприємствах України пропонується:

- 1) розробляти і затверджувати Положення про фінансове планування;
- 2) вводити в дію систему мотивації ефективності фінансового планування;
- 3) оновлювати автоматизовану систему з метою підвищення ефективності інформаційного забезпечення процесу фінансового планування;
- 4) використовувати методи та інструменти оперативного та стратегічного планування;
- 5) контролювати та відслідковувати відмінності фактичного стану підприємства від планових показників.

З метою вирішення частини проблем у сфері фінансового планування та оптимізації процесів існують корпоративні інформаційні системи, що можуть бути застосовані на підприємствах, а саме

- 1) система управління ресурсами підприємства (MRP, Material Requirements Planning – планування матеріальних потреб; MRP II, Manufacturing Resource Planning – планування ресурсів виробництва; ERP, Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства);
- 2) система управління логістикою (SCM, Supply Chain Management – управління ланцюжками постачання);
- 3) система управління даними про вироби на промислових підприємствах (PDM, Product Development Management – управління складанням виробів);
- 4) система надання даних для аналізу керівництву (MIS, Management Information Systems) [6, с. 91–98].

Також, особливу увагу під час вдосконалення фінансового планування на підприємстві необхідно приділити системі мотивації співробітників. Ця система ґрунтується на таких факторах:

- 1) чітке дотримання регламенту фінансового планування;

2) своєчасне надання інформації, необхідної для реалізації етапів фінансового планування;

3) достовірність вихідних даних;

4) правильність розрахунків;

5) кількість коригувань в ході затвердження проектів фінансових планів;

6) кількість коригувань затверджених фінансових планів;

7) кількість співробітників, залучених в розроблення планів.

Система мотивації повинна включати заохочення співробітників і стягнення, що накладаються на них.

Також під час модернізації інформаційного забезпечення процесу фінансового планування економічний ефект запропонованих заходів буде виявлятися у збільшенні прибутку в результаті підвищення продуктивності праці

управлінського персоналу; в зниженні втрат за рахунок зменшення плинності кадрів через поліпшення умов праці; в зниженні штрафів за порушення строків сплати податків і зборів внаслідок вдосконалення фінансового планування на підприємстві; у вивільненні коштів, що резервуються під непередбачені витрати, зумовлені недоліками фінансового планування.

Висновки з цього дослідження. Отже, у статті визначено важливість фінансового планування в сучасних умовах невизначеності. Проаналізовано фінансові ресурси та процес фінансового планування на ПАТ «Іскра». Запропоновано рекомендації щодо удосконалення процесу фінансового планування з використанням Положення про фінансове планування, систему мотивації ефективності фінансового планування та удосконалення автоматизованої системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Матвеева Н.В. Проблеми фінансового планування на підприємстві / Н.В. Матвеева, В.М. Олійник // Економіка суб'єктів господарювання. Наука й економіка. – 2016. – № 1 (41). – С. 57–61.
2. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи : [монографія] / [І.В. Абрамова, О.М. Віленчук, Д.І. Дема та ін.] ; за ред. Д.І. Деми. – Житомир : ЖНАЕУ, 2015. – 364 с.
3. Зміст і технологія складання фінансових бюджетів / [А.Ю. Романко, А.І. Ярмак, Т.Т. Белялов] // International Scientific Journal. Секція: Фінанси, гроші і кредит. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inter-nauka.com>.
4. Радченко Д.М. Сутнісна характеристика фінансового планування на підприємстві / Д.М. Радченко // Young Scientist. – 2016. – № 6(33). – June. – P. 179–182.
5. Буряк А.В. Фінансове планування в системі управління розвитком підприємства / А.В. Буряк, І.В. Дем'яненко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2015. – С. 155–160.
6. Паскалова А.Г. Збалансована система показників в оцінці ефективності управління витратами молокопереробного підприємства / А.Г. Паскалова, Н.Д. Бабяк // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4 (59). – С. 91–98.
7. Єрмоленко О.А. Фінансове планування в умовах невизначеності / О.А. Єрмоленко, К.О. Григоренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 50. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/finansove-planuvannya-v-umovah-neviznachenosti>.

Реінжиніринг бізнес-процесів як технологія антикризового управління підприємствами паливно-енергетичного комплексу

Коцко Т.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Шеховцова І.А.

старший викладач кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено можливості реалізації технології реінжинірингу бізнес-процесів підприємств паливно-енергетичного комплексу в контексті пріоритетів антикризового управління. Розкрито особливості реінжинірингу як інструменту антикризового управління паливними та енергетичними підприємствами, передумови його ефективності, етапи та методологічні принципи реалізації в умовах активізації загроз зовнішнього середовища.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, антикризове управління, паливно-енергетичний комплекс, система управління, розвиток підприємства.

Коцко Т.А., Шеховцова І.А. РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ТЕХНОЛОГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В статье исследованы возможности реализации технологии реинжиниринга бизнес-процессов предприятий топливно-энергетического комплекса в контексте приоритетов антикризисного управления. Раскрыты особенности реинжиниринга как инструмента антикризисного управления топливными и энергетическими предприятиями, предпосылки его эффективности, этапы и методологические принципы реализации в условиях активизации угроз внешней среды.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, антикризисное управление, топливно-энергетический комплекс, система управления, развитие предприятия.

Kotsko T.A., Shehovtsova I.A. BUSINESS PROCESS REENGINEERING AS THE CRISIS MANAGEMENT TECHNOLOGY OF THE ENTERPRISES OF FUEL AND ENERGY COMPLEX

The possibilities of implementing the technology of business processes reengineering of enterprises of fuel and energy complex in the context of the crisis management priorities are investigated. The peculiarities of reengineering as a tool of crisis management of fuel and energy enterprises are characterized. The preconditions of its effectiveness, stages and methodological principles of implementation in the context of intensifying threats of the external environment are considered.

Keywords: reengineering of business processes, crisis management, fuel and energy complex, system of management, development of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тривала та глибока соціально-економічна криза, яка спостерігається в Україні протягом останніх років, зумовила цілий комплекс проблем у розвитку вітчизняних підприємств паливно-енергетичного комплексу (ПЕК). *Фінансова нестабільність, інфляційні процеси, девальвація національної грошової одиниці та розбалансування системи міжгалузевих зв'язків у результаті втрати контролю над частиною виробничого потенціалу у зоні військових дій суттєво дестабілізували їх діяльність, критично обмеживши ресурсні можливості, а отже, і конкурентоспромож-*

ний потенціал. Значна невизначеність та турбулентність зовнішнього середовища як результат поєднання комплексу внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів на фоні часто нераціональної поведінки держави як суб'єкта економічної політики фактично унеможливили стратегічне планування діяльності підприємств. Донедавна успішні енергетичні компанії, які динамічно розвивалися, вимушені були перейти в режим «вичікування», згорнувши стратегічно важливі інвестиційні проекти. Визначальною стратегією більшості з них стала стратегія пасивної поведінки, яка не просто уповільнює динаміку відтворюваль-

них процесів, але й обмежує потенціал стратегічної конкурентоспроможності.

Таким чином, усе більшої актуальності набувають питання пошуку підходів до ефективного управління підприємствами ПЕК, їх реструктуризації та оздоровлення, які, незважаючи на несприятливий характер середовища діяльності, все ж повинні визначати пріоритети та формувати політику їх реалізації. Обґрунтування подібних підходів неможливе без упровадження антикризових моделей управління, переосмислення концепції розвитку та потребує критичної оцінки системи управлінських технологій із погляду їх антикризової спрямованості, однією з яких є реінжиніринг бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми антикризового управління підприємствами широко висвітлюються у працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, значний доробок у даній сфері належить В.М. Багацькому, Л.О. Лігоненко, С.В. Оборський, З.Є. Шершньовій, Е.М. Короткову та багатьом іншим. Науковцями ґрунтовно розкрито сутність антикризового управління, обґрунтовано підходи до побудови систем антикризового управління тощо. Разом із тим питання реалізації технології реінжинірингу бізнес-процесів як інструмента антикризового управління певною мірою залишаються поза увагою. Спеціалісти у сфері процесного управління, зокрема В.С. Барсукова, Л.Г. Мельник, Л.М. Таранюк, Н.М. Абдікеев, схильні розглядати реінжиніринг передусім із погляду формування нових передумов конкурентоспроможного розвитку підприємств, а не реалізації антикризових пріоритетів. Саме тому дослідження переваг даної технології через призму антикризових завдань підприємства залишаються надзвичайно актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями статті є розгляд особливостей антикризового управління підприємствами ПЕК в умовах нестабільності зовнішнього середовища на основі технології реінжинірингу бізнес-процесів, обґрунтування передумов доцільності вибору даної технології та загальних методологічних принципів її реалізації в практичній площині.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до базових постулатів теорії і практики класичного менеджменту, *система управління будь-якого підприємства має характеризуватися антикризовою спрямованістю*, адже антикризове управління – це управління не лише в умовах кризи,

але й управління, пов'язане з попередженням та виходом із кризи [6, с. 84]. Отже, формування ефективної системи антикризового управління в методологічному плані є достатньо непростим завданням. У системі управління підприємством мають бути вбудовані дієві антикризові механізми. Їх ефективність, звісно ж, визначатиметься ефективністю всієї управлінської моделі, її структурно-логічною інтегрованістю, стратегічною зорієнтованістю, гнучкістю тощо. Тобто *ефективність антикризових механізмів, закладених у системі управління підприємством, досягатиметься за наявності формалізованої та обґрунтованої стратегії, інтегрованості стратегічних орієнтирів, відповідної організаційної структури та управлінської політики*. На жаль, для більшості вітчизняних підприємств, у тому числі і паливно-енергетичної сфери, питання формування стратегії розвитку взагалі не стоять на порядку денному або ж носять більшою мірою формальний характер, тому говорити про антикризові підходи до управління дуже часто немає сенсу.

За оцінками західних експертів, криза на підприємстві, як правило, на 2/3 спричинена дією внутрішніх і тільки на 1/3 – впливом зовнішніх чинників [11, с. 592]. Зазначена закономірність характерна для розвинутих країн із відносно стабільною економікою, достатньо конкурентними ринками та значно ефективнішими управлінськими підходами на рівні окремих підприємств. Зрозуміло, що для вітчизняних підприємств ПЕК вплив зовнішніх чинників є набагато важливіший, передусім з огляду на системну нестабільність економіки, визначальними особливостями якої є невідзначеність та турбулентність. Саме тому під час розроблення стратегії розвитку підприємств ПЕК необхідно враховувати вказані особливості, формувати стратегічні альтернативи, обґрунтовувати механізми їх реалізації на основі збалансованої оцінки потенційних та реальних ризиків.

Стратегії розвитку багатьох підприємств ПЕК вибудовувалися з огляду на макроекономічні тенденції та особливості паливно-енергетичних ринків, які спостерігалися в період післякризового розвитку економіки України (2010–2013 рр.). Стабілізація фінансово-економічної ситуації, активізація промислового виробництва тощо формували позитивні очікування господарюючих суб'єктів. Після падіння економіки в 2009 р. на 14,8% протягом 2010–2012 рр. усе ж спостерігалася позитивна динаміка економічного розвитку.

Початок військових дій на території України та втрата частини виробничого потенціалу виявилися абсолютно неочікуваними та зумовили дестабілізацію ПЕК у цілому, яка суттєво посилювалася через незавершеність реформ у даній сфері, низьку енергоефективність економіки, монополізацію ринків, непрозорість системи ціноутворення та обмежену платоспроможність споживачів паливно-енергетичних ресурсів. *Через суттєву взаємозалежність галузей ПЕК, втрати ресурсного потенціалу теплової генерації, кардинальні зміни в структурі паливних балансів генеруючих підприємств, різкі валютні коливання у паливно-енергетичній сфері було сформовано стійкі умови зростання витрат, які стали потужним обмежуючим чинником розвитку підприємств.*

В аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень звертається увага на те, що на непідконтрольній території Донецької та Луганської областей знаходиться 85 шахт усіх форм власності, що становить 57% від їх загальної кількості по Україні, із них на 60 шахтах видобувалося енергетичне вугілля, у т. ч. майже 100% антрациту. При цьому близько 45% енергоблоків українських ТЕС працюють на вугіллі антрацитової групи [10]. Внаслідок скорочення власного видобутку вугілля в 2015 р. приблизно на 40% Україна була змушена нарощувати його імпорт [8], що стимулювало зростання системи витрат. Так, оптова ціна тонни товарної вугільної продукції державних підприємств за 2014 р. зросла на 27,6% і становила 627,8 грн., собівартість збільшилася на 30,8%, до 1 766,3 грн. [4, с. 52]. Таким чином, сформований комплекс проблем у сфері ПЕК суттєво посилив актуальність проблем паливозабезпечення ТЕС, оптимізації їх паливних балансів, а також мінімізації витрат виробництва енергії та вугілля.

Варто зауважити, що ринок теплової генерації є фактично конкурентним, оскільки працює за ціновими заявками. У перспективі конкуренція лише посилюватиметься. Завантаження енергоблоків відбувається за принципом «від найменших витрат до найбільших». Генеруючі компанії з найменшою собівартістю отримують найбільше завантаження і маржу. Зменшення собівартості виробництва енергії є пріоритетною метою їх розвитку, особливо в довготерміновій перспективі. Отже, *перед керівниками підприємств ПЕК постає стратегічно важливе завдання: пошук моделей розвитку підприємств на основі активізації*

стратегічних чинників забезпечення оптимізації витрат та підвищення прибутковості. Вказане завдання є актуальним і для вуглевидобувних підприємств з огляду на споживання ними значних обсягів електроенергії. Частка електроенергії у собівартості видобутку вугілля від 8% у 1990 р. зросла до 18–20% у 2012 р. [15, с. 41–42]. Збільшення впливу енергетичного фактору на економічний стан вугільних шахт пояснюється не тільки зростанням тарифів на електроенергію, а й постійним збільшенням питомої енергоємності вуглевидобутку через скорочення обсягів виробництва. Паливний складник у структурі собівартості електроенергії в 2015 р. збільшився на 58,72% за рахунок збільшення ціни на газ на 34% та вугілля – на 52% [9, с. 43].

Вирішення окреслених проблем розвитку підприємств ПЕК потребує кардинального перегляду їх стратегій, систем управління, підходів до організації виробничої діяльності тощо. Масштабність та гострота проблем зумовлюють необхідність орієнтації підприємств на формування антикризових систем управління, які б створювали можливості гнучкого розвитку, незважаючи на вплив дестабілізуючих факторів. З управлінського погляду завдання, які постають на порядку денному, є надзвичайно складними, адже у сфері ПЕК тісно пов'язані техніко-економічні чинники розвитку, а також має місце тісна міжгалузева взаємозалежність.

У науковій літературі можна знайти багато підходів до визначення сутності антикризового управління [2; 5; 6]. З.Є. Шершньова розглядає *антикризове управління як тип кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання для забезпечення життєздатності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення виникнення ситуації його банкрутства* [2, с. 495]. Це визначення розкриває сутність антикризового управління як цілеспрямованого процесу, зумовленого системою напрямів управлінської політики: стратегічним та оперативно-тактичним управлінням, ризик-менеджментом, менеджментом безпеки підприємства, фінансовим менеджментом тощо. Лише інтегрованість зазначених напрямів дає змогу реалізувати відповідну політику антикризової спрямованості на різних стадіях розвитку кризи. Разом із тим слід зазначити, що важливим інтегрованим критерієм ефективності не лише антикри-

зового управління, а й системи управління підприємством у цілому є спроможність трансформувати реальні та потенційні кризові фактори у фактори формування якісно нових передумов його конкурентоспроможного розвитку. Саме з урахуванням зазначеного пріоритету має вибудовуватися управлінська система антикризової спрямованості підприємств ПЕК, адже ті шоки, які виникли в системі ПЕК, незважаючи на їх деструктивні наслідки, створюють нові можливості для розвитку, реалізація яких суттєво залежить і від раціональної поведінки держави.

Науковці наводять різні класифікації моделей, технологій та інструментарію антикризового управління, описуючи передумови їх вибору та особливості застосування [2; 6]. Л.О. Лігоненко класифікує сучасний антикризовий інструментарій за метою проведення та часовими обмеженнями, суб'єктами антикризового процесу, джерелами фінансування, функціональним спрямуванням [6, с. 548]. Звичайно ж, вибір того чи іншого інструменту визначається комплексом чинників: видом кризи, її глибиною, стадією та тенденціями розвитку, особливостями поєднання кризових явищ, потенціалом підприємства, динамікою та спрямованістю змін зовнішнього середовища тощо. Велике значення для вибору інструментарію антикризового управління має стадія розвитку кризи. З огляду на зазначений критерій виділяють [6, с. 84]: *передкризове управління*, яке здійснюється для своєчасного виявлення та розв'язання проблем із метою запобігання кризі; *управління в умовах кризи*, мета якого – стабілізація нестійких станів та збереження керованості системи; *управління процесами виходу з кризи* – здійснюється для мінімізації втрат та втрачених можливостей під час виведення підприємства з кризи; *управління ліквідацією наслідків кризи* або, у разі неможливості подолання кризи, – *управління ліквідацією підприємства*; *управління розвитком підприємства на новій основі* – за наявності позитивних результатів антикризової діяльності.

Вітчизняні підприємства здебільшого стикаються з проблемами антикризового управління саме в умовах реальних криз, причому в період найбільш гострих її стадій або ж на посткризовому етапі, коли підприємство дезорієнтоване у виборі пріоритетів. Подібна ситуація є наслідком домінуючої управлінської практики і значною мірою зумовлена відсутністю повноцінних ринків та нерозвиненістю конкурентного середовища. Результати

досліджень дають змогу виділити характерні особливості побудови систем управління на вітчизняних підприємствах ПЕК, які суттєво обмежують ефективність антикризового інструментарію, а саме: відсутність реальних стратегій розвитку підприємств, домінування формального підходу до їх розроблення; орієнтація системи управління на функціонування, а не на розвиток; неузгодженість стратегічних планів підприємств із ресурсними можливостями; безсистемність та певна хаотичність стратегічного планування; відсутність навичок і прагнення стратегічно планувати на основі комплексної оцінки ресурсного потенціалу, прогнозування загроз; неусвідомлення важливості використання маркетингового інструментарію в системі управління розвитком підприємства; негнучкість цінової політики; відсутність ефективних систем контролінгу, а також (дуже часто) сподівання на державну підтримку з огляду на стратегічний характер галузі.

Можливості застосування технології реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах ПЕК як інструмента антикризового управління потребує врахування низки аспектів, що пов'язано як з особливостями технології, так і наявністю певних передумов ефективності її застосування, а також особливостями сфери ПЕК. Реінжиніринг передбачає фактично впровадження процесного підходу до управління підприємством, отже, його застосування потребує комплексного обґрунтування. *Реінжиніринг являє собою технологію процесного управління, в основі якого – виділення в організації бізнес-процесів та управління ними*. Підприємство, у якого не було ефективної стратегії, мала місце розбалансована, тактично зорієнтована система управління, володіє дуже обмеженими можливостями ефективного застосування даної технології.

Виникнення процесного підходу пов'язане з пошуком антикризових моделей, з пошуком відповідей на фундаментальні проблеми розвитку підприємств у нових умовах, сформованих у результаті переходу від економіки серійного і масового виробництва до економіки орієнтованої на споживача, та обмеженістю функціонально-орієнтованого підходу. Реінжиніринг – це передусім відмова від сталих процедур, свіжий погляд на роботи зі створенням продукту чи послуги і надання цінності клієнту [1, с. 51; 13, с. 112]. Головна мета реінжинірингу – позбутися зайвих компетенцій та функцій, правильно розподілити

повноваження і відповідальність в організації, побудувати ефективну систему внутрішніх і зовнішніх комунікацій.

Найбільш вагомий внесок у розвиток технології реінжинірингу бізнес-процесів здійснив М. Хаммер, який розглядав *реінжиніринг як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних зрушень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках, як витрати, якість, рівень обслуговування і оперативність* [16]. Л.М. Таранюк, наводячи власне тлумачення сутності реінжинірингу, конкретизує складові елементи організаційно-економічного механізму діяльності підприємства, в якому здійснюється перепроєктування бізнес-процесів. *Реінжиніринг науковець розглядає як спосіб кардинальної перебудови бізнес-процесів підприємства з кардинальними якісними змінами, які відзначаються стрибкоподібним перепроєктуванням елементів фінансового, виробничого, маркетингового, логістичного, ресурсного, кадрового, інформаційного, екологічного складників організаційно-економічного механізму і забезпечують його адаптацію до ринкового середовища, що змінюється* [14, с. 102].

Доцільність застосування технології реінжинірингу полягає у тому, що вона дає змогу реалізувати ті переваги для підприємства, які досягнути через інші управлінські підходи вкрай важко. До використання даної технології керівники та менеджери підприємств удаються в різних ситуаціях, переслідуючи систему цілей [1; 16]. Найчастіше очікування зводяться до вирішення проблем оптимізації витрат, їх зменшення; обмеження можливостей втрати доходів, прибутків підприємства; підвищення рентабельності; покращення якості продукції; прискорення процесів виробництва; підвищення ефективності системи внутрішніх і зовнішніх комунікацій; наближення до споживача, більш повніше задоволення його потреб; підвищення керованості.

Актуальність застосування даної технології зростає в умовах динамічного розвитку компанії, зростання її масштабів і ускладнення організаційно-управлінської структури, диверсифікації діяльності та виходу на нові ринки, у тому числі зовнішні, або ж у разі появи потужних конкурентів, які застосовують інноваційно орієнтовані моделі розвитку в ситуації, коли необхідно забезпечити швидкий стрибок у динаміці компанії. Тобто до реінжинірингу можуть і повинні вдаватися

прибуткові компанії, які займають достатньо міцні позиції на ринку та швидко розвивають бізнес. Аналіз діяльності компанії через призму процесного підходу може виявити колосальні резерви оптимізації витрат та підвищення ефективності розвитку в цілому, чого в межах функціонально-орієнтованого підходу зробити інколи неможливо.

Л.О. Лігоненко, обґрунтовуючи місце реінжинірингу в системі антикризового інструментарію залежно від мети проведення та часових обмежень, пропонує розрізняти окремі *типи поведінки підприємства, що характеризуються особливим набором антикризових заходів* [6, с. 549]:

– захисну тактику (оперативні антикризові заходи) – продаж надлишкових активів, скорочення основних фондів, закриття нерентабельних виробництв, звільнення частки персоналу, санація балансу тощо;

– наступальну тактику (стратегічні антикризові заходи) – освоєння випуску нових видів продукції, вихід на нові ринки, зовнішня та внутрішня реорганізація, розроблення нової стратегії розвитку і реінжиніринг бізнес-процесів.

Таким чином, реінжиніринг як інструмент антикризового управління науковець відносить до групи стратегічних антикризових заходів наступального характеру, із чим важко не погодитися. Однак реінжиніринг також можна використовувати й як інструмент захисного характеру, який дає змогу реалізувати базові антикризові пріоритети, причому через перепроєктування процесів окремих підсистем підприємства. *Саме так доцільно в першу чергу вивчати можливості даної технології на вітчизняних підприємствах ПЕК, які часто через нерозвиненість систем управління фактично неспроможні до її реалізації на концептуальній основі.*

У роботі [12, с. 5], де досліджуються проблеми реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах енергетики Російської Федерації, автор виділяє систему факторів реінжинірингу бізнес-процесів у сфері ПЕК, а саме: лібералізація галузей ПЕК, залежність від кон'юнктури світових енергетичних ринків, галузеві особливості бізнес-процесів, проблеми функціонування галузей ПЕК, значення галузей ПЕК для національної економіки, техніко-економічні особливості продукції і процесів виробництва. До зазначеного переліку, звичайно ж, слід віднести й обмеження ресурсної бази енергетичного сектору, різкі зовнішні шоки, пов'язані з розбалансуванням системи ПЕК. На думку

автора, зазначені фактори визначають пріоритетні напрями перетворень, відповідно до яких реінжиніринг можна розглядати як технологічний, інноваційний, фінансовий. При цьому окрема увага звертається на те, що на підприємствах ПЕК реінжиніринг є трансформаційним, оскільки для нього характерним є переосмислення підходів до управління операційними системами у відповідь на глибинні перетворення зовнішнього середовища.

У сучасних умовах технологію реінжинірингу на підприємствах вітчизняного ПЕК слід розглядати передусім як інструмент моделювання їх структури й оцінки системи витрат, надійності паливозабезпечення, можливостей ефективного використання виробничих фондів, параметрів екологічної ефективності, перспектив розвитку тощо. Реінжиніринг може давати змогу формувати моделі розвитку підприємств, їх стратегічні альтернативи, необхідність яких суттєво зростає в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Гнучкість підприємства, яка вважається важливою передумовою його безпечного функціонування, безпосередньо пов'язана з наявністю обґрунтованих варіантів розвитку. Окрім того, реінжиніринг є важливим інструментом моделювання варіантів формування інтегрованих структур – енергопаливних компаній, які володіють системою переваг, пов'язаних з ефектом синергії.

На основі вивчення підходів до проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємства [3; 13] можна *виділити такі основні його етапи в контексті саме антикризового управління підприємствами ПЕК, урахувавши рівень розвитку системи управління та специфіку управлінської практики:*

- формулювання загального бачення реінжинірингу – визначення мети, цілей та завдань реінжинірингу, формалізація управлінської структури, яка б відповідала за впровадження проекту. На даному етапі необхідно оцінити можливості реінжинірингу через призму управлінського потенціалу;

- підготовчий етап реінжинірингу – аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, критична оцінка проблем, альтернативних технологій оздоровлення підприємства;

- проведення операційного аудиту та оцінка можливостей формування бажаної моделі розвитку підприємства;

- стратегічне планування процесу реінжинірингу – визначення бізнес-процесів, їх оцінка;

- розроблення робочих проектів реінжинірингу для обраних бізнес-процесів;

- розроблення детального проекту реінжинірингу бізнес-процесів;

- реалізація та контроль проекту реінжинірингу;

- оцінка ефективності реінжинірингу, визначення можливих корегуючих заходів, обґрунтування додаткових управлінських механізмів, які б сприяли прискоренню процесів оздоровлення підприємства, визначення напрямів подальшого перепроєктування бізнес-процесів.

Оцінювання ефективності реінжинірингу має враховувати специфіку цілей, які ставляться, та часову визначеність антикризових пріоритетів. Розрахунок економічної ефективності того чи іншого проекту реінжинірингу можна здійснювати на основі відомих показників, таких як чиста приведена вартість, внутрішня норма прибутку, термін окупності проекту, індекс прибутковості, дисконтований період окупності вкладених ресурсів та ін. [3]. Проте зазначені показники не завжди відображають важливі стратегічні результати проекту, тим більше коли мова йде про реалізацію антикризових пріоритетів на підприємствах ПЕК. Кількісна оцінка ефективності реінжинірингу має відображати сформованість принципово нових можливостей для безпечного та якісного розвитку підприємства, забезпечення його стратегічної конкурентоспроможності. Інакше кажучи, існує необхідність структурування критеріїв ефективності реінжинірингу з урахуванням поставлених цілей його реалізації.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, реалізація технології реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту антикризового управління підприємствами ПЕК характеризується певною специфікою та потребує комплексного обґрунтування з огляду на проблеми управлінської практики вітчизняних підприємств. Отримання відповідного ефекту від її застосування можливе за умови сформованості достатньо раціональної системи управління, внутрішніх і зовнішніх комунікацій та ґрунтового аналізу середовища діяльності підприємств. Складність даної технології певною мірою обмежує можливість реалізації стратегічних переваг, але в будь-якому разі дає змогу значно глибше оцінити конкурентоспроможний потенціал підприємства та обґрунтувати проекти комплексної реструктуризації на основі побудови моделей розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев [и др.]. – М. : Эксмо, 2005. – 592 с.
2. Антикризове управління підприємством : [навч.-метод. посіб. для ВНЗ] / За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
3. Барсукова В.С. Реинжиниринг бизнес-процесів як метод стратегічного управління підприємством / В.С. Барсукова, Т.В. Котуранова // Економічний простір. – 2012. – № 61. – С. 249–255.
4. ДТЭК 2014. Интегрированный отчет. Финансовые и нефинансовые результаты. – 198 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtek.com/uk/home>.
5. Коротков Э.М. Антикризисное управление : [учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец.] / Э.М. Коротков [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 431 с.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : [підручник] / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
7. Мельник Л.Г., Таранюк Л.М. Сутність та природа бізнес-процесу при реалізації реінжинірингу на промислових підприємствах / Л.Г. Мельник, Л.М. Таранюк // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 88–92.
8. Міністерство енергетики та вугільної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>.
9. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2015 році. – 274 с.
10. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1890/>.
11. Оборська С.В. Концептуальні засади формування системи антикризового управління промисловим підприємством / С.В. Оборська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 628. – С. 592–595.
12. Остроухова Н.Г. Принципы реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях энергетики / Н.Г. Остроухова // НАУКОВЕДЕНИЕ. – 2015. – Т. 7. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naukovedenie.ru>.
13. Таранюк Л.М. Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств / Л.М. Таранюк // Механізм регулювання економіки, 2011. – № 1. – С. 111–119.
14. Таранюк Л.М. Науково-понятійний апарат реінжинірингу бізнес-процесів підприємства / Л.М. Таранюк // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 97–104.
15. Трифонова О.В. Управління потоками вугільної продукції та стійким функціонуванням збиткових шахт України : [монографія] / О.В. Трифонова, О.Ю. Кравець ; М-во освіти і науки України ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – 202 с.
16. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Д. Чампі – СПб., 2000. – 332 с.

УДК 005:338.46

Сутність та змістовна характеристика послуги як бази управління

Коюда В.О.

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті досліджено ключові розбіжності сфери послуг згідно з різними точками зору щодо визначення послуги за складовими та рядом особливостей для управління процесом виробництва/споживання послуг з урахуванням попиту й пропозиції на ринку послуг. Наведено характеристику особливостей послуг, які слід використовувати для ефективного управління на основі взаємозв'язків суб'єктів під час надання та отримання послуг. Виокремлено основні відмінності, які пов'язані з маркетингом і менеджментом послуг і які дадуть змогу ефективно управляти усією номенклатурою послуг та розвитком суб'єкта господарювання у конкурентному середовищі.

Ключові слова: цінність послуги, невіддільність виробництва і споживання, характеристика послуги, контакт суб'єктів, номенклатура.

Коюда В.А. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УСЛУГИ КАК БАЗЫ УПРАВЛЕНИЯ

В статье исследованы ключевые различия сферы услуг согласно разным точкам зрения по определению услуги по составляющим и ряду особенностей для управления процессом производства/потребления услуг с учетом спроса и предложения на рынке услуг. Приведена характеристика особенностей услуг, которые необходимо использовать для эффективного управления на основе взаимосвязей субъектов при предоставлении и получении услуг. Выделены основные отличия, которые связаны с маркетингом и менеджментом услуг и которые позволяют эффективно управлять номенклатурой услуг и развитием субъекта хозяйствования в конкурентной среде.

Ключевые слова: ценность услуги, неотъемлемость производства и потребления, характеристика услуги, контакт субъектов, номенклатура.

Kouda V.O. ESSENTIAL AND CONTENT CHARACTERISTICS OF THE SERVICES AS DATABASE OF MANAGEMENT

In the article the key differences in service sector on basis of different points of view on the definition of service by components and number of features for managing the production-consumption process of service with accounting demand and supply at the services market are explored. Characteristics of features of services for effective management on the basis of the interrelationships of subjects when they are providing and receiving services are described. Main differences that are associated with marketing and management of services and allowed effectively manage nomenclature and development of business entity in competitive environment.

Keywords: service value, the inalienability of production and consumption, service characteristics, contact of subjects, nomenclature.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Менеджмент сфери послуг за останні майже 40 років вміщує основні аспекти, а саме визначення послуги (змістовність та наповнюваність), опис властивих послугам характеристик і виявлення відмінностей у діяльності суб'єктів господарювання. Вагомий внесок у розгляд цих питань зробили представники так званих Північної, Англійської й Американської шкіл сервісного менеджменту. У середині 80-х років ХХ ст. сформувався загальноприйняте нині у світі положення щодо різниці у наданні послуг від виробництва товарів. Ця проблема є найбільш актуальною і для

України, де формується і розвивається ринок послуг у всіх галузях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як, зокрема, К. Гронроос, Е. Демінг, Дж. Джуран, Т. Конті, Р. Норман, Р. Малер, Дж. Москадо, К. Моук, Б. Предау, Б. Робертсон, Т. Хілл, Г. Тагуті, А. Антонов, В. Версан, А. Горанін, Н. Гуков, Л. Єрохіна, К. Лавлок, М. Іванов, Є. Панфілов, Н. Платонова, М. Соїнова, Д. Стеченко, Б. Уртман, І. Школа, Я. Ягдаров, досліджувалися питання сутності сфери послуг, їх відмінності і особливості в сучасних умовах господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження, окремі питання потребують деталізації й конкретизації для адаптування класичних процесів управління до сфери обслуговування в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виокремлення сутності й обґрунтованого підходу до змістовного наповнювання послуги та її конкретної спрямованості згідно зі взаємовідносинами споживача і постачальника послуги у сфері обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послуга як продукт праці задовольняє потреби споживачів, а цінність послуги визначається професійними і особистісними якостями особи, яка її надає. Саме жива праця є визначальним фактором якісних характеристик та ціни послуги. Усе це потребує детального та обґрунтованого наукового підходу до якісних характеристик, особливостей послуги у сфері обслуговування [1; 2; 3]

і насамперед визначення послуги. У табл. 1 наведено авторські точки зору щодо визначення послуги.

Дослідження наукових праць вчених, фахівців, практиків [4; 5; 6; 8; 7; 9; 10; 11; 12] дали змогу виявити такі підходи до визначення послуги за певними складовими.

1) змістовна і сутнісна характеристика; це нематеріальні активи; це цінність (невідчутних) дій; це процес (відчутних, невідчутних) дій між споживачем і постачальником; це особлива (певна) споживча вартість; це певна праця, сукупність робіт, результат діяльності;

2) спрямованість (деталізація, конкретизація); це користь клієнту; це вигода; це задоволення потреби через надання благ; це забезпечення визначення переваг для споживача; це сприяння зміні стану особи;

3) взаємовідносини учасників сторін (постачальник і споживач послуг);

4) у конкретний час і у конкретному місці.

На основі наведеного аналізу пропонується авторське визначення послуги як результату

Таблиця 1

Авторські визначення послуги

| Автор(и), джерело | Визначення |
|--------------------|---|
| Р. Малер [4] | Послуги – це нематеріальні активи, що виробляються з метою збуту. Нематеріальні активи (або невідчутна цінність) – це цінність, яка не є фізичним об'єктом, але має вартість – грошову оцінку. |
| К. Гронроос [2; 5] | Послуга – процес, що складається з серії невідчутних дій, які за необхідності виникають між споживачем і обслуговуючим персоналом, фізичними ресурсами, системою підприємства – постачальником послуг. |
| К. Маркс [6] | Послугу необхідно розуміти як особливу споживчу вартість, отриману певною працею, як і будь-який інший товар; але особливість споживчої вартості послуги полягає в тому, що праця визначає послуги не як річ, а як діяльність. |
| Т. Хілл [7] | Послуги – це зміна стану особи або товару, що належать певній економічній одиниці, яка виникає в результаті діяльності іншої економічної одиниці з попередньої згоди першої. Іншими словами, це сукупність робіт, що виконуються для задоволення потреб клієнта і мають певну вартість. |
| К.Лавлок [8] | Послуга – це вид економічної діяльності, яка створює цінність і забезпечує визначення переваг для споживача в конкретний час і в конкретному місці в результаті відчутних або невідчутних дій, спрямованих на отримання послуги чи товару. |
| Р. Норманн [7; 9] | Послуга – це користь, запропонована клієнту організацією сфери послуг. |
| Ф. Котлер [10] | Під послугою необхідно розуміти будь-який захід та/або вигоду, що одна сторона може запропонувати іншій і які переважно невідчутні, а також не приводять до оволодіння будь-чим. Виробництво послуг може бути, а може і не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді. |
| М. Іванов [6] | Під послугою розуміється діяльність, спрямована на задоволення потреби через надання (виробництво) відповідно до цієї потреби благ |
| П. Мягков [7] | Послугою можна вважати діяльність, результати якої не мають матеріального вираження, реалізуються і споживаються в процесі здійснення цієї діяльності. |

діяльності (певної праці, сукупність робіт) для задоволення потреб (користі, вигоди) споживача через особливу споживчу вартість послуги у конкретному місці і у конкретний час.

Послуги, на відміну від інших товарів, виробляються і споживаються здебільшого одночасно, внаслідок чого виникає цілий ряд особливостей щодо управління (виробництво/споживання), а саме [4; 7; 12; 13]:

1) послуги не підлягають збереженню, що дає змогу виробникам зводити свій оборотний капітал до мінімуму;

2) на ринку послуг загострюється проблема регулювання попиту і пропозиції;

3) продаж послуг здебільшого потребує підвищеної мобільності продавця-покупця, що базується на безпосередньому контакті виробників і споживачів.

Через свою природу послуги не мають гарантованих стандартів якості, що і обумовлює високий ступінь невизначеності, властивий послугам. Саме це ставить споживача послуг у невигідне положення через неможливість оцінити відразу результат та корисний ефект, а тільки після надання послуги [1], що ускладнює процес просування послуг на ринку [13].

Аналіз властивостей послуг [1; 7; 13; 14] дав змогу виокремити головні (ключові) особливості послуг як спеціального виду товару, а саме невідчутність; невіддільність виробництва і споживання; нездатність до зберігання; високий ступінь невизначеності або мінливості. Характеристику особливостей послуг щодо виробництва/споживання представлено у табл. 2.

Невідчутність послуг створює суттєві проблеми в організації торгівлі ними як для про-

давців послуг, так і для споживачів. У процесі продажу послуг підприємствам, які їх реалізують, складно продемонструвати клієнтам свій товар (послугу), а ще складніше обґрунтувати її собівартість і ціну продажу. Продавець може тільки описати переваги, які отримає клієнт внаслідок набуття послуги, а якість послуги може бути оцінена тільки після її виконання. Тому в процесі виробництва нематеріальних послуг ефективними є такі прийоми [1; 3; 11; 13]:

– посилення відчутності послуги за допомогою присутності у будь-якій формі елемента товару в ній;

– підкреслення корисності (вигоди), яку одержить споживач послуги;

– зосередження уваги на перевагах технології надання послуги конкретним суб'єктом господарювання;

– залучення до рекламування послуги провідних рекламних агентств, впливових засобів масової інформації тощо.

У зв'язку з невіддільністю виробництва і споживання послуг у процесі їх купівлі-продажу контакти між суб'єктом, який надає послуги, і суб'єктом, який набуває їх (клієнтом), можуть мати особливості, які наведені на рис. 1.

Зрозуміло, що взаємопов'язаність і взаємообумовленість виробництва і споживання нематеріальних послуг є найхарактернішою особливістю, яка відрізняє їх від інших об'єктів комерційної діяльності.

Нездатність послуг до зберігання. Коливання попиту на послуги поширюється майже на всі їх види і різновиди. Попит змінюється залежно від пори року, днів тижня тощо, який може спричинити серйозні проблеми для

Таблиця 2

Характеристика особливостей послуг

| Вид | Особливість послуги |
|--|---|
| Невідчутність (нематеріальний характер) послуг | Послуги неможливо продемонструвати, побачити, спробувати, транспортувати, зберігати, упакувати або вивчати до моменту їх отримання |
| Невіддільність виробництва і споживання послуг | Послуги здебільшого виробляються і споживаються одночасно, тобто розпочинати їх надання можна тільки після отримання замовлення від клієнта на основі взаємовідносин |
| Нездатність послуг до зберігання | Послуги неможливо зробити завчасно та зберігати для подальшої реалізації; так, незайняті кімнати у готелі, непродані авіаквитки не можуть бути відновленими; якщо потужності щодо надання послуг переважають попит на них, це спричинює зниження дохідності або вартості послуг |
| Мінливість послуг | Якість послуг коливається в широких межах залежно від їх виробників, часу і місця надання послуг, від наявних на підприємстві стандартів системи обслуговування, тобто від рівня сервісу на конкретному підприємстві та від багатьох інших факторів |

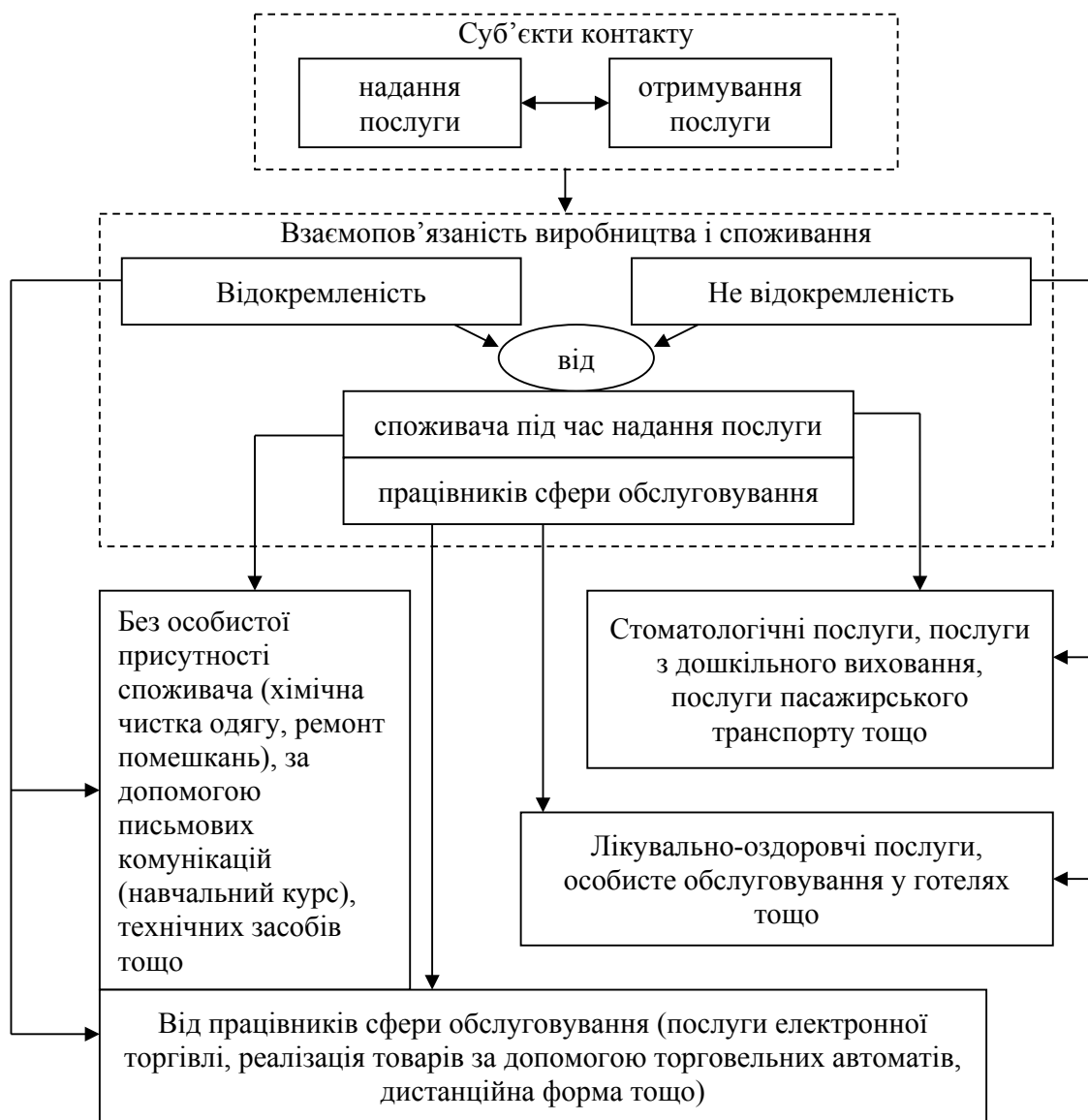


Рис. 1. Особливості контакту суб'єктів з надання та отримання послуг

Джерело: складено на основі [1; 6; 8; 12]

суб'єкта з надання певних послуг [3; 8; 12; 13]. Нездатність послуг до зберігання в умовах постійного попиту не є неподоланою проблемою, оскільки завжди можна оновити технологію, удосконалити систему їх надання, а отже, збільшити обсяги робіт, підвищити їх дохідність. Це потребує від фірм-виробників ефективної стратегії, покликаної забезпечити відповідність попиту пропозиції на послуги різними шляхами.

Мінливість послуг. Для зменшення змінюваності послуг необхідно з'ясувати її причини, які пов'язані з відсутністю конкуренції, кваліфікаційним рівнем персоналу й ефективністю заходів щодо підвищення його кваліфікації, розвитком комунікацій і кругообігом інформа-

ції, підтримкою менеджерами невиробничої сфери тощо. Не менш важливим джерелом змінюваності послуг є споживач, його унікальність, що зумовлює ступінь індивідуалізації послуг відповідно до потреб клієнтів. Із цим пов'язана необхідність управління поведінкою споживачів у процесі надання послуг, обліку комунікаційних факторів у роботі з ними, а також це унеможливорює масовість виробництва багатьох видів послуг [1; 3; 8]. Саме через свою невизначеність або мінливість сфера послуг потребує державного регулювання більшою мірою, ніж ринки інших товарів. Найчастіше державне втручання у функціонування ринку послуг викликається не тільки економічними, але й політичними та

соціальними причинами. Наприклад, встановлення контролю або домінування будь-яких підприємницьких структур у таких сегментах ринку послуг, як, зокрема, банківська справа, інформація і телекомунікації, може становити реальну загрозу національному суверенітету і безпеці країни. Тому практично у всіх країнах розробляються заходи для державного регулювання сфери послуг і встановлення певних стандартів, що регламентують зміст

послуг та якість їх надання. Особливо важливі ці стандарти в таких секторах сфери послуг, як, зокрема, охорона здоров'я, освіта, телекомунікації, діяльність фінансових посередників на фондовому і кредитному ринках.

Стандарт обслуговування встановлює формальні критерії, за якими оцінюють рівень обслуговування клієнтів і професійну діяльність працівників фірми. Він може бути фірмовим (наприклад, послуги ресторанів),

Таблиця 3

Основні відмінності, пов'язані з маркетингом і менеджментом послуг

| Відмінність послуг від товару | Ключові аспекти |
|---|---|
| Клієнти не отримують послуги у власність | Під час купівлі послуги клієнт висуває такі критерії, які можуть значно відрізнятися від критеріїв, які застосовуються під час купівлі товару |
| Продукти послуг невідчутні, невловимі, нематеріальні | Необхідно думати, як знайти і пов'язати матеріальні докази, як організувати виконання послуг і керувати кожним кроком у процесі надання послуг |
| Тісна причетність клієнтів до процесу виробництва послуг | Поведінка клієнта і компетентність можуть допомагати або перешкоджати процесу продуктивності; клієнти можуть мати потребу у керуванні як службовці (у деякому розумінні); слід врахувати можливості для самообслуговування; місце розташування і години роботи сервісного підприємства повинні бути зручними для клієнтів; дизайн сервісного підприємства має бути привабливим і приємним |
| Інші люди можуть формувати частину продукту | Поведінка і манери службовців і клієнтів повинні бути керованими, оскільки це впливає на задоволеність клієнта; продавець послуги – експерт, головний консультант для покупця; слід приймати на роботу обслуговуючий персонал, який володіє (або може бути навчений) як технічними, так і людськими навичками і якостями, використовувати мотивацію; може бути нерозсудливим поєднання різних ринкових сегментів і одночасно місця розташування |
| Велика різноманітність під час отримання й виконання послуг | Контролю якості (особливо послідовного) найважче досягти; продуктивність може бути поліпшена стандартизацією послуг; заміна службовців автоматами може зменшувати різноманітність послуг |
| Багато послуг клієнтам важко оцінити | Потрібно розвивати довіру між клієнтом і суб'єктом господарювання; навчання клієнтів допоможе їм робити вдалий вибір |
| Відсутність знарядь виробництва під час виробництва послуг | Після того, як послуги вироблені, вони зазвичай не можуть зберігатися, тому підприємства повинні розвивати стратегії, щоб задовольнити рівень попиту; слід керувати можливими рівнями, щоб відповідати можливим змінам у попиті; прибутковість підприємств сфери послуг, що змушені були розширити спектр своєї діяльності, часто є функцією правильного ведення бізнесу у правильний час за обґрунтованою ціною |
| Фактор часу дуже важливий | Необхідно усвідомити обмеженість клієнтів у часі й визначити пріоритети; втрата часу часто сприймається клієнтами як навмисне затягування часу на надання послуги; слід шукати способи конкурувати у швидкій доставці послуги, мінімізувати очікування, розширювати години обслуговування, розглянути форму обслуговування 24/7 (24 години роботи на добу протягом тижня (семи днів)) |
| Системи доставок можуть бути як фізичними, так і електронними | Слід розглянути можливості електронного постачання будь-яких елементів обслуговування на основі інформації; використовувати можливості миттєвої доставки послуги по всьому світі; там, де послуги надаються фізичними каналами, відособлені надання і споживання послуг |

галузевим (наприклад, галузевий стандарт) і міжнародним (наприклад, готельний сервіс). Стандарт обслуговування – це комплекс обов'язкових для виконання правил обслуговування клієнтів, покликаних гарантувати встановлений рівень якості всіх технологічних і торговельних операцій [5; 9; 11; 13; 14].

Нині більшість вітчизняних сервісних підприємств уже засвоїла основні правила обслуговування клієнтів, які лежать в основі стандартів, до яких можна віднести [1; 8; 11] максимальну увагу до клієнтів; високу якість комплексу послуг; постійне підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня спеціалістів та обслуговуючого персоналу. Більш розширений перелік з дев'яти основних відмінностей послуг представлено у табл. 3 [2; 3; 8].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, послуга, як і будь-який товар, характеризується широтою і глибиною її надання. Кожна послуга має самостійне значення, але в сукупності вони формують номенклатуру чи асортимент послуг даного суб'єкта госпо-

дарювання. Широта і глибина асортименту послуг, що надаються, на відміну від широти і глибини асортименту (номенклатури) товарів, переважно не регламентуються площею приміщень і залежать, з одного боку, від готовності персоналу підприємства гарантовано надати послугу за наявності у виробника послуги ліцензії (за потреби), а з іншого – наявності попиту на неї. Диверсифікація та оновлення послуг – це досить динамічний процес, який у планових розрахунках враховується як необхідна умова ефективного розвитку підприємства, здатного швидко і оперативно реагувати на зміну попиту на ті чи інші послуги. Ефективність реагування на попит послуг значною мірою залежить від якості послуг та обслуговування клієнтів у даній сфері як сукупності характеристик послуги, які мають здатність задовольняти увесь спектр запитів споживачів. Ця проблема досить масштабна, а як об'єкт вивчення потребує детального і обґрунтованого аналізу, що і стане подальшим етапом дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Моргулец О. Менеджмент в сфере услуг : [учебник] / О. Моргулец. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 256 с.
2. Пащук О. Маркетинг послуг: стратегічний підхід : [навч. посібник] / О. Пащук. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 560 с.
3. Решетняк О. Сучасні методи управління підприємством сфери послуг : [підручник] / О. Решетняк. – Х. : Фактор, 2008. – 544 с.
4. Ворачек А. О состоянии теории маркетинга услуг. Проблемы теории и практики управления : [учеб. пособие] / А. Ворачек. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 128 с.
5. Gronroos C. Service management and marketing. West Sussex: Textbook / C. Gronroos. – G. : Good fellow Publishers Ltd, 2004. – 34 p.
6. Иванов Н. Управление сферой услуг. Инфраструктурный поход : [учебник] / Н. Иванов. – СПб. : ГУЭФ, 2005. – 325 с.
7. Прищепенко В. Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» / В. Прищепенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.antema.ru/library/metody_marketingovyh_issledovanij/other/priwepenko_vv_semantika_definicij_i_sootnoshenie_ponyatij_produkta_tovar_usluga.
8. Лавлок К. Маркетинг услуг. Персонал, технологии, стратегии : [учебник] / К. Лавлок. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 216 с.
9. Norman Ed.R. Service management. Strategy and leadership in Service Business: Textbook / Ed.R. Norman. – N.Y., 2010. – 59 p.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. Е. Пеньковой. – М. : Прогресс, 2009. – 205 с.
11. Вараева Н. Качество услуг / Н. Вараева, Е. Минькова. – М. : ФЛИНТА, 2013. – 145 с.
12. Гордин В. Менеджмент в сфере услуг : [учебное пособие] / В. Гордин. – М. : ФЛИНТА, 2009. – 147 с.
13. Пасько М. Особливості надання медичної допомоги та медичної послуги в умовах формування ринку послуг / М. Пасько // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – С. 117–121. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-15-2017>.
14. Про соціальні послуги : Закон України від 15 березня 2012 року № 4523-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 4523. – С. 2.

УДК 331.45

Аналіз практики управління охороною праці в медичній установі

Кривокульська Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

Крисько Ж.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

У статті здійснено сутнісну характеристику управління охороною праці в медичних установах. Охарактеризовано правові основи управління охороною праці в медичній установі. Проведено зіставлення типових завдань і обов'язків інженера з охорони праці із завданнями і обов'язками інженера з охорони праці Спеціалізованого територіального медичного об'єднання (СТМО) «Фтизіатрія». Визначено завдання і обов'язки, які мають місце у посадовій інструкції інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія», а також які не знайшли відображення у ній.

Ключові слова: охорона здоров'я, охорона праці, управління охороною праці, інженер з охорони праці, посадова інструкція інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія».

Кривокульская Н.М., Крисько Ж.Л. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА В МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ

В статье осуществлена характеристика управления охраной труда в медицинских учреждениях. Охарактеризованы правовые основы управления охраной труда в медицинском учреждении. Проведено сопоставление типовых задач и обязанностей инженера по охране труда с задачами и обязанностями инженера по охране труда Специализированного территориального медицинского объединения (СТМО) «Фтизиатрия». Определены задачи и обязанности, которые имеют место в должностной инструкции инженера по охране труда СТМО «Фтизиатрия», а также которые не нашли отражения в ней.

Ключевые слова: здравоохранение, охрана труда, управление охраной труда, инженер по охране труда, должностная инструкция инженера по охране труда СТМО «Фтизиатрия».

Kryvokulska N.M., Krysko Zh.L. ANALYSIS OF MANAGEMENT PRACTICE OF IN LABOUR PROTECTION IN A MEDICAL ESTABLISHMENTS

An essential characteristic of management of in labour protection in medical establishments is carried out in the article. The legal basis of management of labour protection in a medical establishment is characterized. The comparison of typical tasks and responsibilities of a labour protection engineer and the tasks and responsibilities of a labour protection engineer of the STMA "Phthysiology" was carried out. The tasks and responsibilities enumerated in the job description of a labour protection engineer of the STMA "Phthysiology" as well as those which are not reflected in it are defined.

Keywords: health protection, labor protection, management of labour protection, engineer of labour protection, job description of a labour protection engineer of the STMA "Phthysiology".

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конституційним правом кожного громадянина нашої держави є право на охорону праці, тобто охорону життя та здоров'я у процесі своєї трудової діяльності. Для втілення цього права в життя прийнято Закон України «Про охорону праці» [1].

Покращення функціонування системи охорони здоров'я у спосіб її реформування з метою підвищення якості медичних послуг, мотивування населення до ведення здорового способу життя, забезпечення безпечних

умов праці персоналу в медичних установах є важливими напрямками реформування сфери охорони здоров'я в державі. За таких умов виявлення слабких місць в управлінні охороною праці в медичних установах уможливіло визначення як напрямів вдосконалення управління охороною праці, так і векторів забезпечення ефективності діяльності цих установ та їх персоналу загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реалізації і вдосконалення державного управління охороною здоров'я,

здійснення державної політики в цій сфері та надання медичних послуг висвітлені у роботах таких вітчизняних науковців, як, зокрема, Н. Авраменко [2], О. Баєва [3], М. Білинська [3; 4], Л. Жаліло [3; 7], Н. Кризина [5], В. Лехан [6], Я. Радиш [4], І. Рожкова [7], І. Солоненко [7], Н. Солоненко [7]. Питання охорони і безпеки праці знайшли відображення у роботах Д. Зеркалова [8], Ю. Полукарова [8] та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак системні дослідження щодо значимості забезпечення належного функціонування системи управління охороною праці в медичних установах, її особливостей у науковій літературі відсутні. Це й обумовлює постановку цілей дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності управління охороною праці в медичних установах; зіставлення завдань і обов'язків інженера з охорони праці Спеціалізованого територіального медичного об'єднання (СТМО) «Фтизіатрія» із типовими завданнями і обов'язками інженера з охорони праці; ідентифікація завдань і обов'язків, які мають місце у посадовій інструкції інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія», а також які не знайшли відображення у ній, обґрунтування цих невідповідностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини в процесі трудової діяльності [2].

Відповідно, під управлінням охороною праці будемо розуміти діяльність відповідних суб'єктів, що базується на використанні системи правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів і засобів (інструментів) задля збереження життя, здоров'я і працездатності людини в процесі трудової діяльності.

В основі використання правових заходів і засобів (інструментів) лежить Закон України «Про охорону праці» [1], який регулює за участю відповідних державних організацій відносини між власником підприємства, установи чи організації або уповноваженим ним органом, з одного боку, та працівником, з іншого боку, щодо питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища і встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні.

Цей Закон поширюється на усі підприємства, установи і організації незалежно від їх форм власності та видів діяльності [2, с. 12].

СТМО «Фтизіатрія» є суб'єктом господарювання, який надає спеціалізовану консультативну та стаціонарну медичну допомогу хворим на кістково-суглобові форми туберкульозу, неспецифічні гнійні захворювання опорно-рухового апарату, остеомієліт та позалегеневі форми туберкульозу.

Медична установа практично реалізує і документально оформляє політику керівництва у сфері охорони праці. Ця політика органічно поєднана з усіма елементами діяльності цієї організації.

Перелік внутрішніх нормативно-правових документів, які врегульовують питання охорони і безпеки праці в медичному закладі, охоплює наказ про організацію роботи з охорони праці; Положення (про систему управління охороною праці в закладі, службу охорони праці, навчання та перевірку знань з питань охорони праці, безпечну експлуатацію будівель та споруд); програму навчання з охорони праці та тематичний план; посадові інструкції з охорони праці (головного лікаря, його заступника, заступника головного лікаря з господарської частини, відповідального за справний стан і безпечну експлуатацію газового господарства, опалювальних котлів, завідуючого відділом, завідуючого поліклінікою, завідуючого лабораторією, головного бухгалтера, начальника відділу кадрів, інженера з охорони праці тощо); інструкцію вступного інструктажу з охорони праці; інструкцію з безпечної експлуатації обладнання та апаратів; інструкцію з охорони праці по видах робіт; журнали (вступного інструктажу з охорони праці, реєстрації осіб, що потерпіли від нещасних випадків виробничого характеру тощо); картки видачі спецодягу і засобів захисту; Статут СТМО «Фтизіатрія»; Колективний договір на 2010–2015 рр. між адміністрацією і профспілковим комітетом лікарні тощо.

Управління охороною праці у медичних установах, зокрема, СТМО «Фтизіатрія», передбачає участь у цьому процесі всіх структурних підрозділів медичної установи, робота яких координується інженером з охорони праці.

Завдання і обов'язки інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія», зафіксовані у його посадовій інструкції, охоплюють:

– контроль за дотриманням працівниками вимог законів та інших нормативно-правових

актів з охорони праці, положень розділу «Охорона праці», колективного договору та актів з охорони праці, що діють в межах лікарні;

- контроль за дотриманням працівниками вимог колективного договору та актів з охорони праці, що діють в межах лікарні;

- контроль виконання приписів органів державного та відомчого нагляду та інших органів нагляду в зазначенні ними терміни;

- контроль за дотриманням працівниками вимог законів та інших нормативно-правових актів з охорони праці, положень розділу «Охорона праці»;

- опрацювання ефективного управління охороною праці в лікарні;

- опрацювання ефективного управління охороною праці в лікарні та сприяння удосконаленню діяльності у цьому напрямі кожного структурного підрозділу і працівника;

- контроль за витратами фонду охорони праці;

- організацію проведення профілактичних заходів, спрямованих на усунення шкідливих і небезпечних виробничих факторів, запобігання нещасним випадкам на виробництві, професійним захворюванням;

- участь у розслідуванні нещасних та смертельних випадків;

- контроль за пожежною безпекою і санітарним станом діляниць;

- інформування та надання роз'яснень працівникам підприємства з питань охорони праці;

- контроль своєчасності подання звітів про виробничий травматизм.

Зіставлення типових завдань і обов'язків інженера з охорони праці із завданнями і обов'язками інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія» дало змогу зробити висновки про те, що у посадовій інструкції інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія» не знайшли відображення такі завдання і обов'язки:

- контроль за наданням працівникам установлених пільг і компенсацій по охороні праці;

- участь у розробленні перспективних і річних планів поліпшення умов праці;

- контроль за станом і застосуванням засобів індивідуального і колективного захисту, забезпечення виробничих ділянок плакатами і знаками безпеки, програмами щодо навчання й інструктажу працюючих;

- організація лекцій, кіносеансів та екскурсій, устаткування кабінетів і стендів щодо охорони праці;

- проведення вступного інструктажу робітників і фахівців з охорони праці;

- здійснення зв'язку з медичними установами, науково-дослідними інститутами й іншими організаціями з питань охорони праці, а також вжиття заходів щодо впровадження їхніх рекомендацій.

Однак відсутність у структурі завдань і обов'язків інженера з охорони праці лікарні, наприклад, завдання щодо участі у розробленні перспективних і річних планів поліпшення умов праці, має певні підстави. Так, підтвердженням переважної участі у розробленні окремих напрямів перспективних і річних планів поліпшення умов праці практично усіх працівників медичної установи, наприклад, є комплексні заходи щодо досягнення нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, підвищення наявного рівня охорони праці, запобігання випадкам виробничого травматизму, професійних захворювань та аварій у роботі лікарні на відповідні роки.

Попри вказане вище, за заходи щодо оновлення бази для забезпечення протипожежного стану в лікарняному закладі, придбання необхідного оснащення, згідно з вимогами законодавства, відповідає саме головний інженер як відповідальний за протипожежний стан. Тому доцільним є включення цієї позиції до завдань і обов'язків інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія» із забезпеченням цим їх відповідності Типовим завданням і обов'язкам інженера з охорони праці.

Практика реалізації комплексних заходів щодо досягнення нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, підвищення наявного рівня охорони праці, запобігання випадкам виробничого травматизму, професійних захворювань та аварій у роботі СТМО «Фтизіатрія» на відповідні роки у частині запобігання випадкам виробничого травматизму, професійних захворювань та аварій є позитивною. Про це свідчать дані звіту про травматизм на виробництві упродовж 2015–2016 рр., згідно з якими потерпілих та нещасних випадків, а також випадків пожеж в лікарні не було.

У рамках проведення контролю за дотриманням чинного законодавства, правил і норм з охорони праці, виробничої санітарії, пожежної безпеки у медичній установі проводяться атестація робочих місць за умовами праці та дозиметричний контроль.

Зіставлення типових завдань і обов'язків інженера з охорони праці із завданнями і обов'язками інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія», зафіксованих у його посадовій інструкції, показало, що в структурі обов'язків і

завдань не знайшла свого відображення позиція щодо здійснення контролю за наданням працівникам установлених пільг і компенсацій щодо охорони праці. Водночас зобов'язанням профспілкового комітету, відповідно до Колективного договору, є у разі нещасного випадку на роботі або виникнення професійного захворювання виплата потерпілим матеріальної допомоги у розмірі мінімальної заробітної плати. З огляду на те, що Колективний договір є нормативним документом, на підставі якого здійснюється регулювання усіх соціально-економічних, виробничих і трудових відносин в установі впродовж усього періоду його дії, включення позиції щодо контролю за наданням працівникам установлених пільг і компенсацій щодо охорони праці до завдань і обов'язків інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія» не є нагально необхідним, однак є доцільним з міркувань забезпечення відповідності цієї позиції Типовим завданням і обов'язкам інженера з охорони праці.

Зобов'язаннями профспілкового комітету, відповідно до Колективного договору, також є:

– інформування працівника під розпис під час укладання трудового договору під час прийому на роботу про умови праці в лікарні, наявність на його робочому місці шкідливих і небезпечних виробничих факторів, можливі наслідки впливу на здоров'я та про пільги і умови Колективного договору «Перелік професій працівників, зайнятих на роботах з підвищеною небезпекою»;

– проведення з особами, прийнятими на роботу, а також в процесі роботи у лікарні інструктажу (навчання) з охорони праці відповідно до положення «Про навчання з питань охорони праці», а також щорічних навчань і перевірки знань працівників, зайнятих на роботах з підвищеною небезпекою.

Перелік професій працівників, зайнятих на роботах з підвищеною небезпекою, включає такі професії: лікар-рентгенолог, рентгенолаборант, лікар-фтизіатр, палатна і маніпуляційна медсестри, старша медсестра, палатна молодша медсестра, молодші медсестра буфетниця та медсестра-господиня, медсестри кабінетів ЛОР та функціональної діагностики, медсестри фізкабінету і амбулаторного прийому, оператор по пранню білизни тощо.

Одним із завдань і обов'язків інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія», зафіксованих у його посадовій інструкції, є контроль за витратами фонду охорони праці.

Динаміка витрат на заходи щодо охорони праці в досліджуваній медичній установі впродовж 2013–2016 рр. відображена в табл. 1.

Дані табл. 1 є свідченням того, що впродовж 2013–2016 рр. витрати на заходи щодо охорони праці в медичній установі збільшувались. Якщо у 2013 р. вони склали 30,7 тис. грн., то у 2016 р. вони вже становили 36,1 тис. грн., що перевищило показник базового 2013 р. на 17,6 %. Динаміка до збільшення витрат на заходи щодо охорони праці в медичній установі пов'язана із незначним, але стійким збільшенням витрат з місцевого бюджету та за рахунок інших джерел фінансування.

Упродовж 2013–2016 рр. спостерігаємо збільшення витрат на заходи щодо охорони праці в лікарні згідно з колективним договором. Якщо у 2013 р. вони становили 10 тис. грн., то у 2016 р. вони склали 14,5 тис. грн., що перевищило показник 2013 р. на 31%. Водночас такі витрати характеризуються тільки однією статтею витрат, а саме на спецодяг та інші засоби індивідуального захисту. Витрати на спецхарчування в структурі витрат на заходи щодо охорони праці в медичній установі відсутні.

Таблиця 1

Динаміка витрат на заходи щодо охорони праці в досліджуваній медичній установі впродовж 2013–2016 рр.

| Роки | Витрати на заходи з охорони праці за 2013–2016 рр. | | | | | |
|------|--|---|---------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-------------------------|
| | Всього, тис. грн. | в тому числі, на заходи згідно з колективним договором: | | | 3 місцевого бюджету, тис. грн. | Інші джерела, тис. грн. |
| | | Всього, тис. грн. | З них на: | | | |
| | | | Спецхарчування, тис. грн. | Спецодяг та інші ЗІЗ, тис. грн. | | |
| 2013 | 30,7 | 10,0 | – | 10,0 | 27,0 | 3,7 |
| 2014 | 32,4 | 11,2 | – | 11,2 | 28,0 | 4,4 |
| 2015 | 34,5 | 12,9 | – | 12,9 | 28,6 | 5,9 |
| 2016 | 36,1 | 14,5 | – | 14,5 | 29,1 | 7,0 |

Джерело: складено за даними СТМО «Фтизіатрія»

У посадовій інструкції інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія» також не знайшли відображення такі типові завдання і обов'язки інженера з охорони праці:

- контроль за станом і застосуванням засобів індивідуального і колективного захисту, забезпечення виробничих ділянок плакатами і знаками безпеки, програмами щодо навчання й інструктажу працюючих;

- організація лекцій, кіносеансів та екскурсій, устаткування кабінетів і стендів щодо охорони праці;

- проведення вступного інструктажу робітників і фахівців з охорони праці;

- здійснення зв'язку з медичними установами, науково-дослідними інститутами й іншими організаціями з питань охорони праці і вжиття заходів щодо впровадження їхніх рекомендацій.

Певною мірою це обґрунтовується тим, що, наприклад, планом комплексних заходів щодо досягнення нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, підвищення наявного рівня охорони праці, запобігання випадкам виробничого травматизму, професійних захворювань та аварій у роботі СТМО «Фтизіатрія» на відповідний рік передбачено, що головний лікар організує і контролює питання щодо направлення осіб, які працюють на роботах з підвищеною небез-

пекою, на навчання в інформаційно-навчальні заклади, забезпечення закладу засобами для здійснення господарської діяльності, підтримання санітарно-гігієнічного режиму. Цим же планом заходів визначено, що проведення лекцій та бесід з хворими, що знаходяться на стаціонарному лікуванні, з питань профілактики, особистої гігієни праці та відпочинку, основи раціонального харчування; з питань профілактики різних інфекційних захворювань є повноваженнями лікарів.

Попри те, що окрему роботу щодо управління охороною праці здійснюють головний лікар, лікарі, медсестри, підготовку управлінських рішень і контроль за їх своєчасною реалізацією має здійснювати інженер з охорони праці.

Висновки з цього дослідження. Отже, інженер з охорони праці СТМО «Фтизіатрія» повинен аналізувати інформацію про стан системи управління охороною і безпекою праці в структурних підрозділах медичної установи та приймати рішення, спрямовані на забезпечення належного функціонування цієї системи управління (наприклад, шляхом приведення фактичних показників охорони праці у відповідність з нормативними). Для цього у посадовій інструкції інженера з охорони праці СТМО «Фтизіатрія» повинні знайти відображення усі типові завдання і обов'язки інженера з охорони праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про охорону праці : Закон України від 14 жовтня 1992 р. № 2694-XII (редакція від 5 квітня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>.
2. Авраменко Н. Державне управління системою охорони здоров'я на регіональному рівні : автореф. дис. ... докт. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Н. Авраменко ; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2011. – 39 с.
3. Управління підприємницькою діяльністю в галузі охорони здоров'я : [монографія] / [О. Баєва, М. Білинська, Л. Жаліло, Л. Згалат-Лозинська, П. Клименко] ; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – К., 2007. – 376 с.
4. Державна політика у сфері охорони здоров'я : [монографія] : у 2 ч. / [кол. авт. ; упоряд. Я. Радиш ; передм. та заг. ред. М. Білинської, Я. Радиша]. – К. : НАДУ, 2013– . – Ч. 1. – 2013. – 396 с.
5. Кризина Н. Державна політика України в галузі охорони здоров'я: механізми формування і реалізації : автореф. дис. ... докт. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління»/ Н. Кризина ; НАДУ при През. Укр. – К., 2008. – 30 с.
6. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір / [В. Лехан, Г. Слабкий, М. Шевченко] // Україна. Здоров'я нації. – 2010. – № 1. – С. 5–23.
7. Державне управління у сфері охорони здоров'я: суспільні потреби та підготовка кадрів : методичні рекомендації / [І. Солоненко, Л. Жаліло, О. Мартинюк, І. Рожкова, Н. Солоненко] ; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – К., 2010. – 52 с.
8. Зеркалов Д. Безпека праці в медичних закладах : [довідковий посібник] / Д. Зеркалов, Ю. Полукаров. – К. : Основа, 2011. – 702 с.

Аналіз оцінки рівня розвитку наявних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств

Кузьменко А.В.

кандидат економічних наук,
Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті аналіз оцінки рівня розвитку наявних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств запропоновано розглядати на основі методів оцінки рівня розвитку інфраструктури та інфраструктурного забезпечення. Виділено найпоширеніші методи оцінки рівня розвитку інфраструктури, класифіковано переваги та недоліки кожного з них.

Ключові слова: транспортно-логістична інфраструктура, оцінка рівня розвитку, метод оцінки, інфраструктурні об'єкти, підприємства.

Кузьменко А.В. АНАЛИЗ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье анализ оценки уровня развития существующих объектов транспортно-логистической инфраструктуры предприятий предложено рассматривать на основе методов оценки уровня развития инфраструктуры и инфраструктурного обеспечения. Выделены наиболее распространенные существующие методы оценки уровня развития инфраструктуры, классифицированы преимущества и недостатки каждого из них.

Ключевые слова: транспортно-логистическая инфраструктура, оценка уровня развития, метод оценки, инфраструктурные объекты, предприятия.

Kuzmenko A.V. ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT LEVEL OF EXISTING OBJECTS TRANSPORT AND LOGISTICS INFRASTRUCTURE OF THE ENTERPRISE

In this article, an analysis assessing the level of existing facilities infrastructure, transportation and logistics enterprise invited to consider based on the evaluation methods of infrastructure development and infrastructure support. Highlight the most common methods for evaluating existing physical infrastructure, classified the advantages and disadvantages of each.

Keywords: Transportation and logistics infrastructure, the level of assessment, evaluation methods, infrastructure facilities, enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині процес оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств є досить складним і вимагає врахування дії різного роду специфічних чинників, які створюють можливість для комплексного обслуговування в даних інфраструктурних об'єктах. Ними є як якість транспортно-логістичного обслуговування, завантаженість потужностей об'єкту транспортно-логістичної інфраструктури, так і стан складської, термінальної інфраструктури, інформаційне супроводження й обслуговування вантажів. Окрім того, об'єкти транспортно-логістичної інфраструктури є складним інфраструктурним комплексом, який технологічно поєднує різних учасників транспортно-логістичного процесу. Це означає, що рівень розвитку транспортно-логістичної інфраструктури досить складно виразити через один абсолютний показник, який би комплексно відображав їх техніч-

ний і технологічний стан, якість та надійність обслуговування тощо, що і вимагає зосередження уваги на аналізі відповідних показників оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукової літератури дало змогу встановити, що, незважаючи на достатньо високий рівень спрацьованості проблем розвитку транспортно-логістичної інфраструктури, питання оцінки рівня її розвитку висвітлюється досить рідко. Варто вказати на те, що більшість науковців в аспекті розвитку транспортно-логістичної інфраструктури приділяє увагу розкриттю методик оцінки варіантів розміщення об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури, залишаючи поверхнево розкритою проблему оцінки рівня їх розвитку. Як правило, наукові дослідження вчених стосуються висвітлення оцінки рівня розвитку логістичної та транспортної інфраструктур окремо.

Так, розкриттю методики оцінки та системи показників рівня розвитку як логістичної, так і транспортної інфраструктури присвячено праці: Ю.В. Задворного, Л.Л. Ковальської, А.М. Кудрявцева, Ю.В. Катаєвой, А. Курбанова та Т. Курбанова, В.В. Клименка, С.С. Кравчука, О.О. Тарасенко, Б.Р. Савка та ін. [1–8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на достатню розробленість питань щодо напрямів розвитку транспортної та логістичної інфраструктур, потребує подальшого напрацювання питання оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств, яка б відображала специфіку діяльності цих інфраструктурних об'єктів та враховувала авторське бачення їх функціональної ролі, існуючий стан таких об'єктів на підприємствах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз оцінки рівня розвитку наявних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств, виявлення переваг та недоліків методів оцінки рівня розвитку інфраструктури та інфраструктурного забезпечення розвитку транспортно-логістичної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури носить інтегрований характер та знаходиться в межах від моменту виникнення потреби в здійсненні перевезень до моменту задоволення даної потреби. Вона охоплює дві основні сфери, які пов'язані як з організацією логістичних схем доставки вантажів, так і з контролем над ходом їх виконання. У цьому аспекті здатність підприємств визначати рівень розвитку власної транспортно-логістичної інфраструктури, оцінювати її відповідність вимогам споживачів та тенденціям функціонування транспортно-логістичного ринку служить основою для прийняття рішень щодо її вдосконалення та подальшого розвитку.

Так, Б.Р. Савка [1] пропонує оцінку рівня розвитку логістичної інфраструктури регіону проводити шляхом розрахунку часткових та інтегрального індексу рівня розвитку логістичної інфраструктури, розподіливши показники на такі групи:

- оцінка передумов розвитку логістичної інфраструктури регіону: розрахунок логістичного, геополітичного та комунікаційного потенціалу регіону;
- оцінка забезпеченості регіону об'єктами логістичної інфраструктури: щільність об'єктів

логістичної інфраструктури регіону, забезпеченість населення об'єктами логістичної інфраструктури регіону;

- оцінка рівня логістичних послуг: рівень фінансових, матеріальних, транспортних, інформаційних потоків.

Інтегральний індекс розвитку логістичної інфраструктури регіону науковцем пропонується розраховувати за формулою:

$$X_i = \frac{\sum_{j=1}^n Y_{ij}}{n}, \quad (1)$$

де X_i – інтегральний індекс розвитку логістичної інфраструктури регіону;

$Y_{ij} = 1 - X_{ij}^I$ – положення регіону відносно інших регіонів;

n – кількість регіонів.

Окрім того, Б.Р. Савка спільно з Л.Л. Ковальською для оцінювання передумов розвитку логістичної інфраструктури, рівня задоволення потреб у логістичних послугах і забезпеченості регіону об'єктами логістичної інфраструктури пропонують використовувати кількісні методи. Також дослідники вважають, що інтегральну оцінку слід здійснювати, використовуючи індексний метод розрахунку шляхом зведення різнопланових показників рівня розвитку логістичної інфраструктури в регіоні держави. Для групування регіонів за рівнем розвитку логістичної інфраструктури пропонується використовувати кластерний метод аналізу, а оцінку проводити в три етапи, які подано на рис. 1 [2].

А.М. Кудрявцев та О.О. Тарасенко пропонує оцінку ефективності розвитку транспортної інфраструктури проводити на основі розрахунку загального показника розвитку транспортної інфраструктури регіону методом багатовимірної класифікації на основі багатовимірних середніх як відношення середніх значень оцінюваних параметрів для кожного регіону до середніх значень цих параметрів У цілому в рамках досліджуваної сукупності [3]:

$$\bar{p}_i = \frac{\left(\sum_{j=1}^n p_{ij} + \sum_{j=1}^n p^1_{ij} \right)}{n}, \quad (2)$$

де \bar{p}_i – загальний показник розвитку транспортної інфраструктури i -го регіону;

p_{ij} , p^1_{ij} – величина одиничного показника розвитку транспортної інфраструктури регіону по i -му оцінюваному параметру, зміна значення якого означає підвищення (зниження) рівня розвитку транспортної інфраструктури i -го регіону, що розраховуються за формулами:

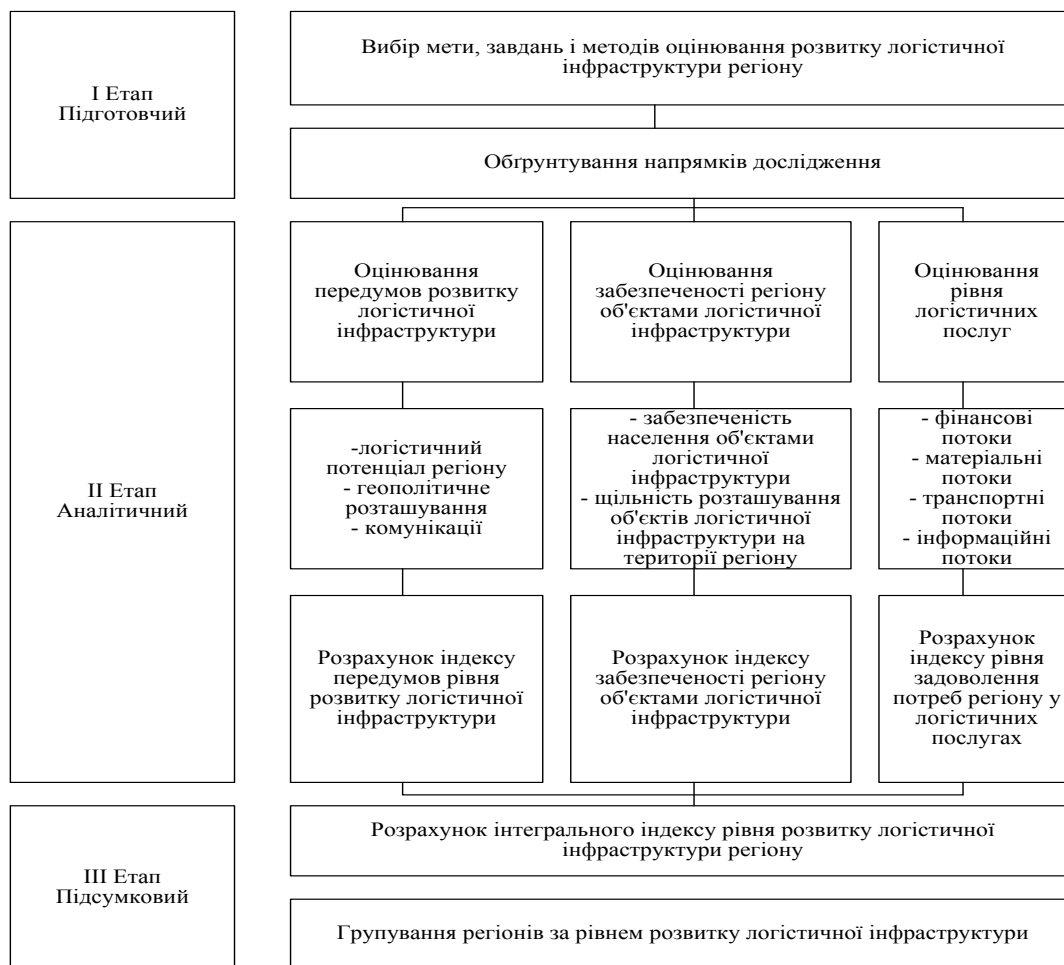


Рис. 1. Методика аналізу та оцінювання рівня розвитку логістичної інфраструктури регіону [2]

$$p_{ij} = \left(\frac{K_{ij}}{K_j} \right) \quad (3)$$

$$p^1_{ij} = \left(\frac{K_j}{K_{ij}} \right), \quad (4)$$

де K_{ij} – індивідуальне значення по j -му оцінюваному параметру i -го регіону;

K_j – середнє значення j -го оцінюваного параметру в цілому по сукупності регіонів;

n – число оцінюваних параметрів.

При цьому основними оцінюваними параметрами ці науковці пропонують використовувати такі показники, як щільність транспортної мережі, транспортна забезпеченість населення, розвиток підприємництва в регіоні, щільність вантажної маси в регіоні, коефіцієнт Енгеля, забезпеченість регіону транспортною мережею, обсяг приведеного вантажообігу, розвиток міжрегіонального співробітництва, обсяг інвестицій у транспорту інфраструктуру.

Критерії оцінки розвитку транспортної інфраструктури регіону Ю.В. Задворний пропонує

поділити на дві групи: критерії, що відображають характеристики процесу перевезень (вартість, партійність та час переміщення вантажів), та критерії, що відображають діяльність транспортного комплексу або окремого суб'єкта господарювання у цілому (питома вага послуг у даному сегменті, якісні показники роботи) [4].

Ю.В. Катаєвою розроблено методику багаторівневої оцінки розвитку транспортної інфраструктури, яка передбачає розрахунок інтегрального показника розвитку транспортної інфраструктури, що ґрунтується на визначенні його факторних показників: матеріально-технічного, споживчо-демографічного, виробничого, фінансового, інституційного та негативного [5].

Розрахунок фактичних можливостей типових об'єктів логістичної інфраструктури у задоволенні потреб організацій А. Курбанов та Т. Курбанов пропонують визначати за формулою [6]:

$$W_{i\phi} = \sum_{j=1}^{Ni\phi} W_{ij} \cdot K_{Tj} \cdot K_{Bj} \cdot K_{Oj}, \quad (5)$$

де W_{ij} – фактична розрахункова величина виконання завдань за призначенням кожного об'єкту типової групи;

K_{Tj} – коефіцієнт технічного стану кожного об'єкта, $K_{Tj} = 0-1$;

K_{Bj} – коефіцієнт можливості виконання завдань об'єктів залежно від характеристик: надійності, конструктивного виконання та інших, $K_{Bj} = 0-1$;

K_{Oj} – коефіцієнт, що характеризує технічний стан обладнання та можливості його використання, $K_{Oj} = 0-1$;

Nif – кількість об'єктів i -го типу.

Досить цікавим є підхід В.В. Клименка, який, розробляючи підхід до економічної оцінки забезпечення інфраструктурного проектування та будівництва логістичного центру, пропонує визначати необхідний рівень типів інфраструктури логістичного центру за формулою [7]:

$$v_i(t) = t \cdot V \cdot \delta_i^1(t), \quad (6)$$

де t – питома швидкість освоєння обсягів будівництва;

V – обсяг будівництва об'єкту інфраструктури логістичного центру в натуральних одиницях;

$\delta_i^1(t)$ – одиничний рівень i -го типу інфраструктури будівництва логістичного центру.

С.С. Кравчук та Г.В. Періг указують на те, що для оцінки результативності транспортно-складських систем необхідно використовувати комплекс показників, які дають змогу здійснити оцінку як якості обслуговування, так й ефективності функціонування системи

логістики складського комплексу взагалі, а їх вибір повинен відповідати його фактичному стану, технологічній архітектурі та водночас задавати вектор її розвитку або якісної зміни. На основі цього науковцями для оцінки роботи транспортно-митної інфраструктури пропонується використовувати таку систему показників: операційні показники, пропускна здатність, використання логістичних потужностей, параметри зберігання, фінансово-економічні показники [8].

Отже, науковцями приділяється величезна увага розкриттю методики оцінки та системи показників рівня розвитку як логістичної, так і транспортної інфраструктури. Однак жодна з них не висвітлює питання оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств, яка б відображала специфіку діяльності цих інфраструктурних об'єктів та враховувала авторське бачення їх функціональної ролі, наявний стан таких об'єктів на підприємстві.

Підтримуючи точку зору деяких науковців, автор вважає, що особливе значення для проведення оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств має правильність вибору методу оцінки.

Вивчення літературних джерел дало змогу встановити існування значної кількості методів оцінки рівня розвитку інфраструктури та інфраструктурного забезпечення. Серед них найпоширенішими є інтегральні, статико-математичні та кореляційно-регресійні методи оцінки рівня розвитку інфраструктури (табл. 1). Кожен із цих методів

Таблиця 1

Методи оцінки рівня розвитку інфраструктури

| Автор | Зміст | Переваги та недоліки |
|-------------------------------------|---|--|
| Інтегральні методи | | |
| Метод, запропонований О. Чернок [9] | $K_{jcc} = \frac{\sum_1^n K_{ij}}{n}$ $K_{ij} = \frac{P_{ij}}{P_{i \max}}$ <p>де K_{ij} – коефіцієнт забезпеченості j-ї країни (регіону, міста, підприємства) i-м елементом інфраструктури; n – число показників розвитку інфраструктури, яке охоплено розрахунком; P_{ij} – показник i-го елемента інфраструктури j-ї країни (регіону, міста, підприємстві); $P_{i \max}$ – максимальне значення i-го показника елемента інфраструктури в даній країні, регіоні, місті, підприємстві</p> | <p>Переваги: простота розрахунку, універсальність, можливість вибору необхідних показників для оцінки</p> <p>Недоліки: відсутність вагових коефіцієнтів за i-го показника (різні показники здійснюють різний вплив на інфраструктуру), наявність еталонного значення показників, що робить оцінку відносною</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>Метод, запропонований В.П. Орешиним [10]</p> | $S_i = \frac{1}{n_i} \cdot \sum_{j=1}^n b_j \cdot \lg(a_i \cdot A_{ij})$ $a_i = \frac{100}{\max_{i=1}^m A_{ij}}$ <p>де S_i – інтегральний кількісний показник розвитку інфраструктури; n – число показників розвитку інфраструктури, яке охоплене розрахунком; m – кількість об'єктів, що аналізується; A_{ij} – значення j-го показника i-го об'єкту; b_j – ваговий коефіцієнт при j-м показнику</p> | <p>Переваги: універсальність, можливість вибору необхідних показників для оцінки, наявність вагових коефіцієнтів за i-го показника, винятковий вплив еталону за зміни кількості об'єктів, що підлягають аналізу</p> <p>Недоліки: трудомісткість розрахунків</p> |
| <p>Статико-математичні методи</p> | | |
| <p>Співвідношення коефіцієнта розвитку інфраструктури та коефіцієнта використання інфраструктури</p> | $I_p = \frac{c}{d} \quad I_u = \frac{a}{b}$ <p>де c – питома вага зайнятих в інфраструктурі регіону (міста); d – питома вага зайнятих в інфраструктурі регіону, країни; a – кількість зайнятих у господарстві міста, регіону в % до чисельності зайнятих у регіоні, області, країні; b – число зайнятих в інфраструктурі міста, регіону у % до кількості зайнятих в інфраструктурі регіону, області, країни</p> | <p>Переваги: простота розрахунку, співвідношення цих двох коефіцієнтів дає змогу зробити висновок щодо стану розвитку інфраструктури та можливостях її подальшого використання</p> <p>Недоліки: необхідність додаткового розрахунку питомої ваги зайнятих в інфраструктурі регіону, передбачає тільки кількісну оцінку</p> |
| <p>Метод торговельно-економічного градієнту [9]</p> | $Z = \frac{Z_p - Z_z}{d}$ <p>де Z_p – рівень вантажообігу на 1 кв. м площі на периферії; Z_z – рівень вантажообігу на 1 кв. м площі у центрі; d – відстань від центру до периферії, км</p> | <p>Переваги: простота розрахунку, дає змогу оцінювати рівень розвитку інфраструктури за показником навантаження на 1 кв. м площі</p> <p>Недоліки: може використовуватися тільки для оцінки забезпеченості певної території товарами, передбачає лише кількісну оцінку</p> |
| <p>Коефіцієнт Енгеля [10]</p> | $K_E = \frac{D_{np}}{\sqrt{T_m \cdot \mathcal{C}_m}}$ <p>де D_{np} – приведена довжина всіх транспортних комунікацій об'єкту, км; T_m – загальна територія, займана об'єктом, кв. км; \mathcal{C}_m – чисельність населення, що проживає в межах території об'єкту, тис. осіб</p> | <p>Переваги: простота розрахунку, показник має узагальнюючий характер</p> <p>Недоліки: передбачає тільки кількісну оцінку</p> |
| <p>Кореляційно-регресійні методи</p> | | |
| <p>Парна лінійна регресія Парна кореляція</p> | $Y = b_i \cdot x_i + \varepsilon$ $r_{XY} = \frac{\sum (X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum (X - \bar{X})^2 \sum (Y - \bar{Y})^2}}$ <p>де Y – результативний показник; X_i – фактор (показник розвитку інфраструктури); b_i – коефіцієнт парної регресії інтерпретований як доля дисперсії Y, пояснена X_i, при закріпленні впливу інших факторів, тобто індивідуальний внесок X_i в пояснення Y; ε – похибка</p> | <p>Переваги: порівняно простий розрахунок, універсальність, можливість з'ясування характеру та сили впливу будь-яких характеристик інфраструктури на обраний результативний показник</p> <p>Недоліки: результат однофакторного регресійного аналізу відображає вплив кожного фактору окремо, тоді як у дійсності вплив факторів є комплексним; для забезпечення достовірності висновків необхідна широка база вихідних даних</p> |

має певні переваги і недоліки, які відповідним чином відображаються і на якості оцінки. Так, основними недоліками статико-математичних та інтегральних методів є те, що вони оцінюють стан інфраструктури з погляду кількісних характеристик, тоді як не менш важливим складником оцінки є оцінка якості інфраструктури.

Досить часто науковцями використовуються й експертні методи оцінок, які доцільно застосовувати тоді, коли використання об'єктивних методів оцінки є неможливим, а необхідним є врахування досвіду та думок спеціалістів. Однак недоліком експертних методів є висока частка суб'єктивізму в оцінці рівня розвитку інфраструктури.

Грунтуючись на вищевикладеному, автор вважає, що доцільним є врахування думок клієнтів підприємств для оцінювання рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури, та пропонує проводити оцінку рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств, використовуючи метод бальних експертних оцінок. Метод бальних експертних оцінок передбачає використання бальної шкали, межі якої визначені та відомі експертам. Основними перевагами даного методу є:

- простота визначення групових оцінок об'єктів після проведення експертизи;
- можливість врахування компетентності експертів;
- можливість аналізу за допомогою як кількісних, так і якісних методів, що дає змогу порівнювати результати [11].

Оскільки об'єкти транспортно-логістичної інфраструктури підприємств є складними

структурами, то оцінку рівня їх розвитку пропонується проводити в такій послідовності:

- формування системи часткових показників оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств;
- стандартизація вихідних даних часткових показників оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств;
- проведення експертної бальної оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств із розрахунком коефіцієнтів вагомості та рівня узгодженості думок експертів;
- порівняння отриманих значень кожного часткового показника з максимально можливим його значенням;
- розрахунок комплексного показника оцінки рівня розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз оцінки рівня розвитку наявних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств дав змогу виявити, що під час оцінки рівня розвитку об'єктів ТЛІ найбільшу увагу треба приділяти саме методам оцінки рівня розвитку інфраструктури та інфраструктурного забезпечення. Так, вивчення літературних джерел дало змогу встановити існування значної кількості методів. Серед них найпоширенішими є інтегральні, статико-математичні, кореляційно-регресійні та експертні методи оцінки рівня розвитку інфраструктури. По кожному з методів виявлено певні переваги і недоліки, які відповідним чином відображаються і на якості оцінки розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Савка Б.Р. Аналіз та оцінка рівня розвитку логістичної інфраструктури регіону / Б.Р. Савка // Економіка будівництва і міського господарства. – 2012. – Т. 8. – № 2. – С. 119–130.
2. Ковальська Л.Л. Методика оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури регіону / Л.Л. Ковальська, Б.Р. Савка // Логістика: теорія та практика. – 2012. – № 1(2). – С. 71–81.
3. Кудрявцев А.М. Методический подход к оценке развития транспортной инфраструктуры региона / А.М. Кудрявцев, А.А. Тарасенко // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6. – С. 789–793.
4. Задворный Ю.В. Критерии оценки развития транспортной инфраструктуры региона / Ю.В. Задворный // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1(175). – С. 168–178.
5. Катаева Ю.В. Интегральная оценка уровня развития транспортной инфраструктуры региона / Ю.В. Катаева // Вестник Пермского университета. – 2013. – № 4(19). – С. 66–73.
6. Курбанов А. Методика оперативно-экономической оценки степени соответствия объектов логистической инфраструктуры потребностям организации / А. Курбанов, Т. Курбанов // Логистика. – 2012. – № 3. – С. 41–43.
7. Клименко В.В. Развитие рынка логистического сервиса РФ в разрезе формирования логистической инфраструктуры / В.В. Клименко // Логистика. – 2012. – № 5. – С. 38–41.

8. Кравчук С.С. Визначення критеріїв та показників роботи об'єктів транспортно-митної інфраструктури / С.С. Кравчук, Г.В. Періг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Tecnic/4_82581.doc.htm.
9. Бондаренко В.А. Маркетинг и инфраструктура – диалектика взаимовлияния в эволюционном развитии / В.А. Бондаренко ; под науч. ред. д. э. н., проф. В.П. Федько. – М. : Дашков и К, 2006. – 186 с.
10. Орешин В.П. Планирование производственной инфраструктуры: комплексный подход / В.П. Орешин. – М. : Экономика, 1986. – 144 с.
11. Медиковський М.О. Дослідження ефективності методів визначення вагових коефіцієнтів важливості / М.О. Медиковський, О.Б. Шуневич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – С. 176–182.

УДК 338.3

Антикризове управління в розвитку малого та середнього бізнесу

Лановська Г.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

Лях Ю.В.

магістрант
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено основні причини виникнення криз та розглянуто основні антикризові дії щодо їх усунення. Визначено джерела фінансування антикризових заходів у діяльності малих та середніх підприємств. Результати дослідження показали, що важливим фактором у діяльності підприємства є наявність чіткого плану дій у разі загрози виникнення кризового стану.

Ключові слова: антикризове управління, криза, малий та середній бізнес, ризик, платоспроможність, фінансування антикризових заходів.

Lanovska G.I., Liakh Y.V. ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS

В статье исследованы основные причины возникновения кризисов и рассмотрены основные антикризисные действия по их устранению. Определены источники финансирования антикризисных мероприятий в деятельности малых и средних предприятий. Результаты исследования показали, что важным фактором в деятельности предприятия является наличие четкого плана действий на случай угрозы возникновения кризисного состояния.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, малый и средний бизнес, риск, платежеспособность, финансирование антикризисных мер.

Lanovska G.I., Liakh Y.V. CRISIS MANAGEMENT IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS

The main reasons for the emergence of crises are investigated and the main anti-crisis measures for their elimination are considered. The sources of financing of anti-crisis measures in the activities of small and medium-sized enterprises are determined. The results of the research showed that an important factor in the activity of the enterprise is the availability of a clear plan of action in case of a threat of a crisis.

Keywords: crisis management, crisis, small and medium business, risk, solvency, financing of anti-crisis measures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах глобалізації бізнесу виникнення кризових ситуацій на підприємствах зумовлене як світовою фінансово-економічною кризою, так і процесами формування різних конкурентоздатних ринкових структур. Особливо вразливими є суб'єкти малого та середнього бізнесу, оскільки будь-які незначні зміни можуть призвести до їх ліквідації.

Впровадження антикризового управління для малих та середніх підприємств України є актуальним, оскільки економічна та політична криза в країні зумовлює необхідність у кваліфікованому фінансовому менеджменті, забезпеченні стійкості та адаптивності суб'єктів господарювання. Таким чином, здатність протидіяти зовнішнім та внутрішнім ризикоутворюючим факторам стає основною

умовою для успішного функціонування малих та середніх підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам антикризового менеджменту приділяється багато уваги ще з часів класиків менеджменту М. Мескона, М. Портера, П. Друкера. На сучасному етапі розвитку економіки дане питання не втрачає своєї актуальності та ґрунтовно досліджується Г. Багієвим, О. Піскуною, В. Василенко, Ю. Осиповим, Б. Райзбергом, А. Кривенко та іншими науковцями.

Основною думкою в сучасних працях є необхідність покращення фінансового менеджменту на підприємствах та побудови ефективних механізмів превентивного та поточного антикризового управління. Втім, учені-економісти не досягли згоди у визначенні найбільш оптимальних шляхів виходу

підприємств із кризи та більшість наявних досліджень неможливо застосовувати на практиці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є пошук методів запобігання кризам та їх впливу на функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва, а також виявлення джерел формування ресурсного потенціалу для подолання кризових явищ.

Основними завданнями дослідження є визначення основних ризикоутворюючих факторів у малому та середньому бізнесі, а також розроблення ефективних заходів для подолання криз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий та середній бізнес є одним з основних складників економіки та виконує низку функцій, які стимулюють гармонійний розвиток економіки країни. Підвищення результативності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу створює умови для ефективного впровадження інновацій у масове виробництво, формування природного конкурентного середовища та зростання середнього класу населення країни.

Перевага малих та середніх підприємств – у їх гнучкості та динамічності, що особливо

необхідно в сучасних ринкових умовах. Індивідуалізація та диференціація споживчого попиту, активне зростання номенклатури товарів і послуг стимулюють суб'єктів підприємницької діяльності до пошуку новаторських ідей та впровадження нових технологій. Однак негативний вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, що притаманні функціонуванню будь-якого суб'єкта господарювання, створюють умови розвитку кризової ситуації (рис. 1).

Отже, на нашу думку, до зовнішніх факторів розвитку кризової ситуації в діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу належать: економічна та політична нестабільність у країні, недосконалість законодавчої бази, зниження купівельної спроможності населення та нестабільність фінансового ринку. Наслідками економічної та політичної нестабільності в країні є зменшення урядових видатків, підвищення темпів інфляції та зниження економічної активності в державі. Крім того, це впливає на ділову репутацію підприємств малого та середнього бізнесу на міжнародних ринках та унеможливорює приплив іноземних інвестицій.

Недосконалість, нестабільність та неузгодженість законодавчої бази, особливо у сфері оподаткування, призводять до нерівномір-



Рис. 1. Ризикоутворюючі фактори в малому та середньому бізнесі

Джерело: систематизовано автором

ності розподілу податкового навантаження, що стимулює іллегалізацію бізнесу.

Купівельна спроможність населення України протягом останніх п'яти років щорічно знижується на 35–40% і є однією з найнижчих в Європі [1]. Даний фактор значно впливає на виробничу та цінову політику суб'єктів малого та середнього бізнесу. Нестабільність фінансового ринку зумовлює зростання вартості банківських кредитних ресурсів та підвищення ризиковості здійснення операцій в іноземній валюті (рис. 2).

Проведені дослідження (рис. 2) є підтвердженням нестабільної ситуації в Україні на фінансовому ринку. Внутрішні ризики прояву кризи стосуються переважно ефективності управління як у кожному підрозділі, так і загального управління підприємством. Найчастіше виникають унаслідок відсутності комунікацій усередині системи та неякісної координації різних напрямів діяльності.

Ефективна система управління суб'єктом підприємницької діяльності формується в результаті оптимізації кількості управлінського та виробничого персоналу з урахуванням норм, нормативів та реальних потреб підприємства.

Досліджені фактори спричиняють зниження платоспроможності, збитковості та банкрутства суб'єкта господарювання. Згідно зі

статистичними даними, лише 12% новостворених підприємств здатні подолати кризові явища. Таким чином, виникає необхідність створення ефективного механізму антикризового управління для забезпечення життєздатності вітчизняних підприємств малого та середнього бізнесу.

На думку І.О. Бланка, «антикризове фінансове управління спрямоване на попередження і подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків, головною метою його є відновлення фінансової рівноваги та мінімізація розмірів зниження ринкової вартості підприємства» [2, с. 316].

А.Г. Грязнова, М.О. Федотова, А.М. Маринюк визначають антикризове управління як систему управління підприємством, що має комплексний, системний характер та спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розроблення та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу усунути тимчасові труднощі, зберегти та покращити ринкові позиції підприємства за будь-яких обставин за використання переважно власних ресурсів.

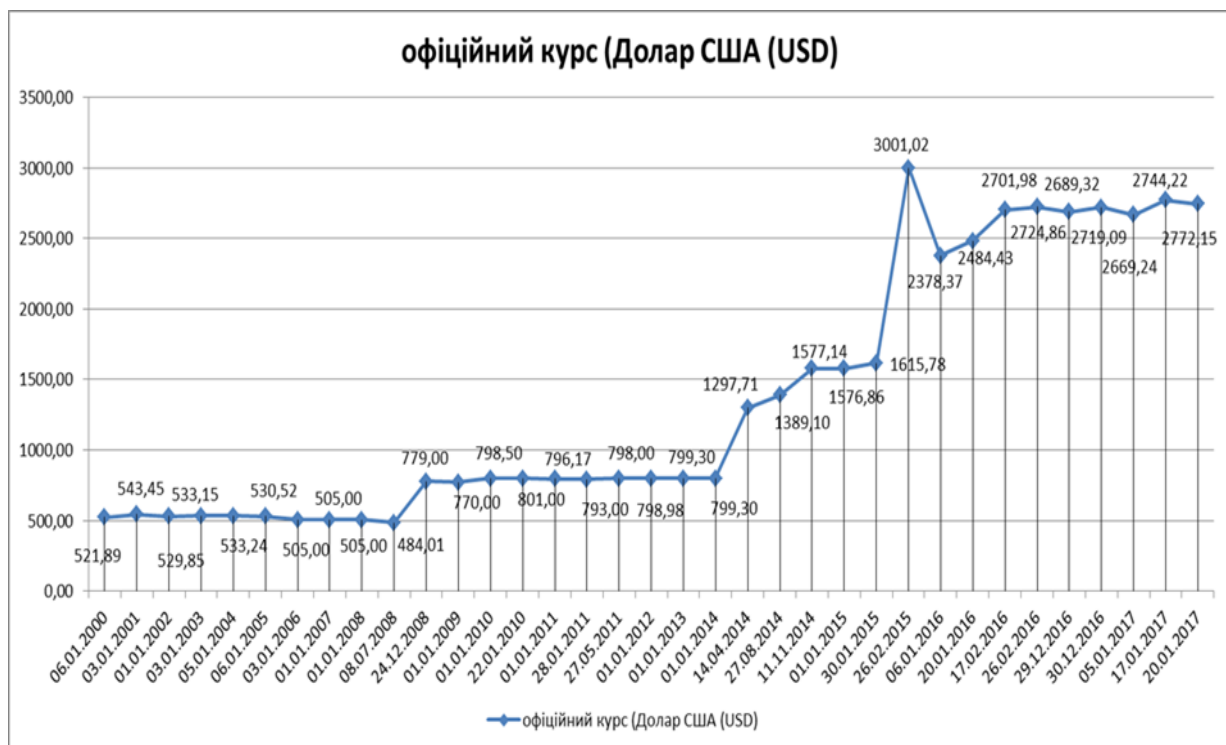


Рис. 2. Динаміка офіційного курсу іноземної валюти щодо національної

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Антикризове управління підприємством передбачає прискорене та діюче реагування на істотні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища на основі заздалегідь розроблених антикризових заходів [3, с. 7].

Дослідивши основні причини виникнення кризових явищ у господарюванні малих та середніх підприємств, можна виокремити такі етапи антикризового управління:

Перший етап – попередження виникнення криз:

- постійний моніторинг фінансового стану підприємства;
- виявлення потенційних загроз, оцінка їх імовірності та потенційного впливу на діяльність підприємства;
- моделювання потенційних загроз та розроблення шляхів їх подолання;
- підвищення ефективності планування діяльності підприємства.

Другий етап – подолання наявної кризи:

- виявлення ознак кризи;
- оцінка масштабів ураження підприємства;
- розроблення та впровадження заходів із ліквідації криз та їх наслідків;
- оцінка результатів проведення антикризових заходів.

Для уникнення та подолання криз малим та середнім підприємствам необхідно безпе-

первно дбати про підвищення власної фінансової стійкості та забезпечення адаптивності до мінливих умов зовнішнього середовища.

Першим кроком повинна стати оптимізація витрат шляхом модернізації виробництва, оптимізації організаційної структури та адміністративних витрат, оптимізації кредитної політики підприємства та реструктуризації необоротних активів.

Наступним етапом може стати впровадження більш жорсткої кадрової політики, що полягає у наданні більшої самостійності працівникам з одночасним підвищенням рівня відповідальності, покращенні корпоративних систем розвитку персоналу, а також формування ефективної системи мотивації.

Підвищення ефективності оперативного та стратегічного планування повинно здійснюватися шляхом узгодженості та налагодження комунікацій між підрозділами.

Окрім того, великий вплив на стабільність підприємств має застосування маркетингових заходів, тому необхідно постійно відстежувати зміни кон'юнктури ринку, підвищувати ефективність заходів зі стимулювання збуту та рекламних кампаній.

Важливим аспектом проведення антикризових заходів є їх фінансування. На відміну від великих підприємств малі та середні суб'єкти



Рис. 3. Складники антикризового управління малих та середніх підприємств

Джерело: систематизовано автором

господарювання не можуть виділяти достатню кількість коштів на формування резервних фондів на випадок виникнення форс-мажорних обставин та загрози банкрутства.

Залучення кредитних ресурсів у кризовому стані часто є неможливим для малого та середнього бізнесу. Тому основними джерелами ресурсів для відновлення платоспроможності можуть бути реструктуризація балансу та пошук резервів підвищення ефективності діяльності [4].

Враховуючи різноманітність кризових явищ та багатоваріантність їх прояву, можна використовувати різні методи антикризового управління як щодо окремих параметрів кризового явища, так і щодо кризової ситуації у цілому. Криза впливає на підприємство на фінансовому, економічному і стратегічному рівнях [5, с. 46]. Стратегічно антикризове управління повинно починатися з моменту вибору місії підприємства, вироблення концепції і мети його діяльності, формування і підтримки на достатньому рівні стратегічного потенціалу підприємства, здатного забезпечувати протягом тривалого періоду його конкурентну перевагу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Результати застосування стратегічних методів підприємство відчуває, як правило,

не одразу, проте вони змінюють сутність бізнесу, його якісні характеристики, такі як конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інноваційність тощо.

Висновки з цього дослідження. Одним із головних завдань антикризового управління малими та середніми підприємствами в умовах кризових і передкризових ситуацій є не лише підтримання стабільності та цілісності підприємства, а й виведення його на вищий рівень конкурентоспроможності. Це досягається завдяки ефективній організації системи антикризового менеджменту.

Для уникнення кризових явищ на підприємствах малого та середнього бізнесу необхідно: оптимізувати витрати, пристосувати кадрову політику до реальних потреб підприємства, підвищити ефективність планування та використовувати комплекс маркетингу для розширення масштабів діяльності.

Отже, вітчизняним малим та середнім суб'єктам підприємництва необхідно вдосконалювати організаційну структуру, щоб оперативно реагувати на найменші зміни на ринку та приймати рішення відповідно до ситуації, що склалася. Також необхідно підвищувати кваліфікацію персоналу, що стане передумовою для успішного впровадження інновацій та оптимізації виробничих процесів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк ; 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
4. Шершньова З.Є. Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання / З.Є. Шершньова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 140–144.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.

Управління енергоефективністю металургійного підприємства

Лизунова О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Індустріального інституту
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

У статті розглянуті проблеми ефективного управління промисловими підприємствами металургійної галузі. Проаналізовані поняття, категорії, умови та фактори підвищення результативності діяльності підприємств. В роботі відображені причини необхідності управління енергоефективністю металургійного підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянута ефективність діяльності підприємства з точки зору прибутковості. Проаналізовані фактори впливу на енергоспоживання промислового підприємства.

Ключові слова: електроенергетика, енергетичні ресурси, потенціал підприємства, фактори управління, результативність, споживання ресурсів.

Лизунова Е.Н. УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены проблемы эффективного управления промышленными предприятиями металлургической отрасли. Проанализированы понятия, категории, условия и факторы повышения результативности деятельности предприятий. В работе отображены причины необходимости управления энергоэффективностью металлургического предприятия в современных условиях хозяйствования. Рассмотрена эффективность деятельности предприятия с точки зрения прибыльности. Проанализированы факторы влияния на энергопотребление промышленного предприятия.

Ключевые слова: электроэнергетика, энергетические ресурсы, потенциал предприятия, факторы управления, результативность, потребление ресурсов.

Lyzunova O.N. MANAGING ENERGY EFFICIENCY OF METALLURGICAL ENTERPRISES

The article considers the problems of efficient management of industrial enterprises of the metallurgical industry. The concepts, the categories, conditions and factors of increasing the efficiency of enterprises are analyzed. The article reveals the reasons to management of energy efficiency of metallurgical enterprises under modern conditions of managing. The efficiency of the enterprise activity from the point of view of profitability. The factors influencing energy consumption at industrial enterprises are analyzed.

Keywords: electricity, energy resources, enterprise potential, management factors, performance, resource consumption.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема ефективного управління енергоспоживанням металургійного підприємства у сучасних умовах розвитку економіки набуває особливої актуальності, оскільки наслідки невірної обраної стратегії і тактичної діяльності підприємства в умовах обмеженості фінансових, енергетичних та інших ресурсів стають критичними та загрожують існуванню підприємства. Стратегія управління енергоефективністю металургійного підприємства визначає основні пріоритети його розвитку, можливості та ризики, які пов'язані із зовнішньою кон'юнктурою та внутрішньо-організаційними процесами. Проте навіть досконало розроблене рішення не може бути ефективно впроваджене без науково-обґрунтованого механізму його реалізації. Це потребує розроблення спеціального інструмента-

рію управління енергоефективністю, здатного забезпечити стабільний розвиток металургійних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В багатьох дослідженнях розглядаються обставини, що впливають на управління енергоефективністю промислового підприємства. Наприклад, у роботі К.Б. Лейкіної під час вивчення можливих резервів зниження втрат енергетичних ресурсів виділяються стабільність якості палива й електроенергії; удосконалення технологічних процесів; утилізація вторинного тепла; модернізація й відновлення фонду устаткування; запобігання прямих втрат енергії; впровадження енергозберігаючих технологій та енергоефективність устаткування й техніки [1]. Але К.Б. Лейкіна не використовує яку-небудь ознаку, тому причинно-наслідковий зв'язок відсутній, оскільки такий фактор,

як «модернізація й відновлення фонду устаткування», припускає впровадження енергозберігаючих технологій, а отже, й енергоефективності устаткування, що приводить до подальшої утилізації вторинного тепла, запобігає прямим втратам і вимагає подальшого вдосконалення технологічних процесів. Все це – ланки одного ланцюга, де детермінанта – «модернізація й відновлення фонду устаткування». Все інше – результат модернізації й відновлення. І.Д. Гайнуллін у своїй роботі [2] фактори «наявність системи заохочення пропозицій персоналу щодо економії паливно-енергетичних ресурсів» і «наявність системи заохочення економії енергетичних ресурсів через фонд заробітної плати підрозділів» пропонує вважати самостійними, а такий підхід є методично помилковим. Далі І.Д. Гайнуллін пропонує таке поняття, як «орієнтованість на енергоефективне виробництво продукції», та його застосування для впливу на загальний принцип організації виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На сучасному етапі розвитку економіки склалися об'єктивні передумови для створення нової концепції енергоефективності й енергозбереження промислових підприємств. Прослідковуючи еволюцію поглядів на управління енергетичною складовою підприємства, можна відзначити, що сьогодні енергетичну політику підприємства слід розглядати в рамках промислової політики і у взаємозв'язку з нею. Розгляд проблем управління енергетичною складовою металургійного підприємства та шляхів їх вирішення є метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах господарювання необхідність управління енергоефективністю металургійними підприємствами України визначається багатьма причинами, серед яких слід назвати невизначеність майбутнього, ризику, оптимізацію екологічних наслідків, а також потребу у фінансових ресурсах. Металургійні підприємства є відкритими економічними системами, орієнтованими на ринок, тому вони змушені постійно адаптуватися до мінливих вимог учасників ринку палива й енергії, щоб поставлена мета діяльності була реалізована.

Енергоефективність виробництва розглядають зазвичай як відношення одержуваного результату до одиниці витраченого енергоресурсу. Тому під оцінкою енергоефективності зазвичай розуміють відношення корисного ефекту (економія енергоресурсів) до енер-

говитрат. Таким чином, чим більше корисний ефект на одиницю енерговитрат, тим вище енергоефективність [3]. Підвищення енергоефективності носить комплексний характер, оскільки поєднує в собі не тільки комплекс заходів щодо підвищення результативності виробничих процесів, але й заходи організаційно-технічного характеру в галузі оптимізації взаємодії структурних ланок усередині виробничого ланцюжка, підвищення ефективності менеджменту підприємства. Підвищення енергоефективності, навіть якщо зміни не стосуються технологій виробництва, але при цьому відбувається зменшення питомого видатку енергоресурсів на одиницю продукції підприємства, слід розглядати й оцінювати як ріст енергоефективності.

Мета підвищення енергоефективності здійснюється через керуючий вплив на відібрані фактори. А це означає, що результати їх функціонування пов'язані й взаємообумовлені через взаємодію факторів, що впливають на рівень ефективності енергоспоживання підприємства.

Прикладом підвищення енергоефективності є енергозбереження, яке знижує кількість затраченої енергії, але при цьому виробнича програма і якість продукції не змінюються.

У зв'язку з цим виникає дуже важливе завдання, яке підприємство повинне періодично вирішувати, а саме економічне обґрунтування очікуваної енергетичної потреби для створення, розширення, відновлення або заміни тієї або іншої системи енергопостачання, де центральне місце посідає економія енергоресурсів. На жаль, економію розглядають іноді як обмеження або відмову від споживання енергоресурсів. У наукових дослідженнях в галузі енергоефективності розглядають лише такі заходи енергоефективності, які не позначаються негативно на кінцевих результатах виробництва підприємства. Таким чином, економія енергії повинна не знижувати корисний ефект виробництва, а підвищувати його. У практиці планування величина економії палива й енергії визначається за різницею норм їх видатку на початку й наприкінці розглянутого періоду, що помножується на обсяги виробництва наприкінці періоду. До цього додається економія, одержувана за рахунок використання паливно-енергетичних ресурсів. Однак при цьому зазвичай применшуються реальні розміри економії паливно-енергетичних ресурсів. До неї додатково необхідно віднести економію в ненормованій частині енергоспоживання [4].

Але деякі фахівці вважають, що під час розроблення заходів щодо використання резервів економіки паливно-енергетичних ресурсів необхідно уточнювати базу для зіставлень, відповідно до якої буде визначатися економія. Проблема полягає в тому, що економія – це не разовий захід, вона з'являється в процесі розвитку виробництва, тому результати можна прогнозувати лише з урахуванням очікуваного ходу подій.

Найпростіше вирішення проблеми полягає в тому, що для зіставлення як бази, з якої співвідноситься очікувана економія, може служити обсяг енергоспоживання, необхідний для досягнення відповідного економічного результату в майбутньому за збереження базової енергоемності. Однак при цьому згадані автори вважають, що необхідно врахувати динаміку енергоспоживання підприємства за рахунок «автономного процесу» (структурних зрушень, технічного прогресу тощо) і економії енергії, яку можна «індексувати» на додаток до «автономного процесу».

Згідно з концепцією енергоефективності В.М. Проскурякова, Р.Й. Самуйлявичюса [5], як результуючий показник енергоефективності треба ухвалювати не один, а кілька показників енергоефективності ПЕР, зв'язаних між собою, при цьому вони вважають, що формування певних пропорцій між індексами росту енергетичних та економічних показників виражає рух (динаміку) ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів. Така точка зору відображає комплексний характер енергоефективності, однак не відображає повністю взаємодію внутрішнього середовища підприємства із зовнішнім середовищем, що характерно для концепції

адміністративно-командної системи економіки того часу. Такої ж точки зору дотримується Ю.Б. Ключев, який пропонує поряд із системою співвідношення темпів зростання показників енергогосподарства підприємства використовувати інтегральний показник [6]. Цей методичний підхід до обґрунтування розвитку системи керування енергогосподарством промислових підприємств візьмемо за основу під час формування динамічної оцінки якості паливно-енергетичного балансу підприємства. Проте ця концепція близька до концепції ключових показників ефективності.

Сьогодні в рамках концепції показників ефективності діють закордонні компанії, які вимірюють дані щодо енергоефективності, управляють ними й закономірно процвітають, оскільки вони розуміють, як оптимізувати свої процеси, використовувати ринкові можливості, зменшувати собівартість, дотримуватися нормативних вимог і тим самим розбудовуватися стійко в динамічних процесах зовнішнього середовища. Відзначається, що в цей час збільшується попит на звітність в галузі сталого розвитку, що базується на ключових показниках ефективності. Обсяг даних, необхідний для підтримки встановлених показників ефективності, може бути значно менше порівняно з потенційним обсягом даних інформаційних систем в галузі енергетики, однак він може потребувати інших змінних, які не завжди є в тій же системі. Тому керування енергоефективністю містить у собі збір, аналіз і об'єднання даних для формування набору ключових показників ефективності.

У зв'язку з цим для керування енергоефективністю підприємства необхідно інтегрувати ключові індикатори ефективності викорис-

Таблиця 1

Показники енергоефективності підприємства

| Автор | Характеристика концепції |
|---|--|
| Л.А. Мелентьев, А.А. Макаров, А.С. Некрасов, Ю.В. Синяк | Енергоемність продукції, електроємність продукції, теплоємність продукції, коефіцієнт електрифікації, теплоелектричний коефіцієнт, електропаливний коефіцієнт, КПД обладнання, економія ПЕР, нормативні показники енергоспоживання, КПД енергії на підприємстві [8]. |
| В.М. Проскуряков, Р.Й. Самуйлявичюс, Ю.Б. Ключев | Як результуючий показник слід прийняти не один, а кілька показників енергоефективності ПЕР. Формування визначених пропорцій між індексами росту енергетичних і економічних показників показує рух ефективності використання ПЕР [5; 6]. |
| Д. Парменгер | Концепція ключових показників ефективності для стійкого розвитку підприємства потребує інноваційних шляхів ведення бізнесу. Для цього необхідно визначити систему ключових індикаторів, що мають найбільший потенціал для процесу удосконалення [9]. |
| В.А. Кокшаров | Динамічна оцінка паливно-енергетичного балансу як визначене співвідношення темпів росту енергетичних і економічних показників підприємства під час ведення бізнесу [10]. |

тання енергії в щоденну діяльність і забезпечувати себе достовірною, своєчасною, точною, повною й порівняною інформацією про ефективність бізнесу. Тому вважається [7], що систематичний моніторинг і аналіз енергоефективності вимагають інтеграції з фінансовою оцінкою ефективності, яка дає змогу одержувати більш повну картину роботи будь-якого підприємства.

Цей інструмент дає змогу оцінювати всі зміни в структурі виробничого енергоспоживання, відслідковувати ефект від реалізованих проектів і більш точно планувати споживання енергоресурсів. У табл. 1 наведені різні позиції щодо показників енергоефективності, що дають змогу оцінювати ефективність керування енергоспоживанням підприємства.

Проблема енергоефективності й енергозбереження нестандартна, і для її вирішення потрібне удосконалення сформованих зв'язків, формування нових напрямів керування енергоспоживання на промислових підприємствах.

Керування енергоспоживанням металургійних підприємств повинне спиратися на критерії ефективності, маневреності виробництва, гнучкості стратегії енергоспоживання. На основі цих критеріїв повинні формуватися узагальнюючі показники енергоефективності й енергозбереження, що дадуть змогу усу-

вати протиріччя й погоджувати економічні інтереси в процесі реалізації енергетичної політики [11].

Висновки з цього дослідження. Незважаючи на різноманіття факторів за сферами діяльності металургійного підприємства, в основі ефективного управління енергоспоживанням металургійного підприємства лежить індивідуальний набір факторів, які повинні бути в полі зору енергоменеджменту підприємства, оскільки під впливом тих або інших факторів формується потенціал енергозбереження, а він повинен бути вчасно реалізований для підвищення конкурентоспроможності й стійкого соціально-економічного розвитку підприємства, а якщо ні, то ріст потенціалу енергозбереження характеризує зниження ефективності керування енергоспоживанням підприємства.

Єдність принципів основ організації металургійного виробництва дає змогу виділити фактори енергоефективності за такими основними сферами діяльності підприємства, як економічна, виробнича, організаційна, соціальна, екологічна й правова. Особливістю систематизації факторів енергоефективності є те, що вони розглядаються у взаємозв'язку з факторами, характерними для ринкової економіки, такими як попит та пропозиція на продукцію й енергоресурси, доступ до ринку ресурсів і нових технологій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лейкина К.Б. Материалоемкость и эффективность общественного производства / К.Б. Лейкина. – М. : Знание, 2011. – 64 с.
2. Гайнуллин И.Д. Современный взгляд на понятие и сущность энергоэффективности и энергоёмкости / И.Д. Гайнуллин, А.В. Тарасов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mgutupenza.ru/mni/content/files/Gainylin,%20Tarasov.pdf>.
3. Лендел Я.В. Механизмы стратегического управления металлургическими предприятиями в условиях неопределенности внешнего окружения / Я.В. Лендел // Проблемы экономической кибернетики : материалы XV Всеукр. науч.-метод. конф. (4–8 травня 2010 р.). – Луганськ ; Євпаторія, 2010. – С. 105–106.
4. Жданко Є.С. Економічна безпека функціонування металургійних підприємств в кризових умовах / Є.С. Жданко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2. – № 3. – С. 65–69.
5. Проскураков В.М. Эффективность использования топливно-энергетических ресурсов: показатели, факторы роста, анализ / В.М. Проскураков, Р.И. Самуйлявичю. – М. : Экономика, 1988.
6. Ключев Юрий Борисович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://manager.usue.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=80%3A2014-05-12-14-29-18&catid=37%3A2014-05-04-19-56-07&Itemid=58.
7. Диагностика ймовірності банкрутства металургійного підприємства та можливості його фінансової стабілізації / [О.Л. Єськов, Р.М. Масалаб, О.В. Андрієвська] // Економіка промисловості. – 2009. – № 5. – С. 131–134.
8. Мелентьев Л.А. Оптимизация развития и управления больших систем энергетики : [учеб. пособие] / Л.А. Мелентьев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высш. школа, 2002. – 319 с.
9. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Пармендер. – М. : Олимп-Бизнес 2008. – 288 с.

10. Кокшаров В.А. Методический подход к анализу энергоэкономических показателей, формирующих качество топливно-энергетического баланса промышленности региона / В.А. Кокшаров // Проблемы современной экономики : евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2011. – № 2 (38).

11. Жданко Є.С. Забезпечення конкурентоспроможності й розвитку металургійних підприємств в кризових умовах: проблеми та рішення / Є.С. Жданко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Ч. 1. – Донецьк : ДонНУ, 2009. – С. 339–345.

УДК 338

Сучасний стан та проблеми розвитку проектного менеджменту в Україні

Лучко Г.Й.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

Лебідь Т.В.

старший викладач кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

Когут І.В.

старший викладач кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті обґрунтовано потребу вітчизняного ринку праці у висококваліфікованих фахівцях у сфері управління проектами. Досліджено стан підготовки фахівців з управління проектами в Україні. Виділено найважливіші проблеми, пов'язані з аспектами функціонування ринку освітніх послуг, які гальмують розвиток проектного менеджменту в Україні. Запропоновано шляхи вирішення зазначених проблем.

Ключові слова: проект, управління проектами, інновації, освіта.

Лучко Г.Й., Лебідь Т.В., Когут І.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УКРАИНЕ

В статье обоснована потребность отечественного рынка труда в высококвалифицированных специалистах в сфере управления проектами. Исследовано состояние подготовки специалистов по управлению проектами в Украине. Выделены важнейшие проблемы, связанные с аспектами функционирования рынка образовательных услуг, которые тормозят развитие проектного менеджмента в Украине. Предложены пути решения указанных проблем.

Ключевые слова: проект, управление проектами, инновации, образование.

Luchko H.Y., Lebid T.V., Kogut I.V. CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PROJECT MANAGEMENT IN UKRAINE

The article proved the need of the domestic labor market for highly qualified specialists in the project management field. The state of training specialists in project management in Ukraine was studied. The key issues related to the education market aspects that impede the project management development in Ukraine are highlighted. Also, the solutions of these problems are proposed.

Keywords: project, project management, innovation, education.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із переходом України до ринкової економіки, глобалізацією світових ринків, посиленням конкуренції перед вітчизняними підприємствами постало завдання пошуку нових шляхів забезпечення довгострокового існування та успіху. Запорукою досягнення успіху в боротьбі з конкурентами є реалізація інноваційних проектів.

У сучасних умовах уміння управляти проектами є вимогою часу. Згідно з дослідженнями, застосування стандартних проектних технологій у великих проектах (якщо вартість цих технологій від 2% до 10% обсягу бюджету проекту) дає змогу досягти економічного ефекту від 15% до 20% [1]. Саме

тому не лише великі корпорації, але й малі підприємства потребують керівників проектів, які будуть здатні успішно реалізувати їх нові бізнес-ідеї. Для впровадження методології проектного управління на кожному підприємстві та організації необхідні грамотні кадри – професіонали з управління проектами, які б забезпечили кваліфіковане управління і реалізацію проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення та впровадження методології управління проектами присвячено наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних учених: С.Д. Бушуєва, Н.С. Бушуєвої, І.В. Чумаченка, В. Верби, В. Рача, Н. Чухрай, Р. Фещура, Л.О. Збаразької, Л.В. Ноз-

дріної, Л.П. Батенко, К. Грея, Е. Ларсона, Р. Арчибальда та багатьох інших [1; 3–5; 7]. Незважаючи на прискіпливу увагу науковців до даної тематики, теоретичні засади розвитку вітчизняних підприємств на основі використання проактивних інструментів залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз потреби вітчизняного ринку праці у компетентних фахівцях з управління проектами та стану підготовки проектних менеджерів, визначення проблем, які гальмують розвиток проектного менеджменту як професії в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перманентні зміни в економіці країни під впливом як глобальних, так і внутрішніх чинників протягом багатьох років зумовлюють необхідність пошуку вітчизняними підприємствами нових інструментів для забезпечення їх сталого розвитку. Напрямом такого розвитку може бути впровадження інновацій та сучасних методологій управління в діяльність підприємств.

Широке застосування проектного підходу до розвитку підприємств зумовили ефективність проектних інструментів та їх універсальність. У сучасних умовах господарювання інструменти проектного менеджменту дають змогу адаптуватися підприємству до умов бізнес-середовища, знизити рівень невизначеності та забезпечити стійкий розвиток підприємства. За кордоном і в Україні організації все активніше звертаються до проактивного розвитку, що передбачає здійснення проектних дій для активної зміни бізнес-середовища в умовах нестабільності. Інструментом таких дій виступає програма розвитку, що включає в себе групи проектів [1].

Упровадження проектного менеджменту на підприємствах стикається з низкою проблем, а саме: нестачею сертифікованих фахівців із проектного менеджменту на ринку праці; відсутністю досвіду управління розвитком організацій у менеджерів підприємств; недостатньою мотивацією до впровадження інноваційних інструментів у діяльність організацій: опором нововведенням через відсутність формалізації та неефективність організаційних структур управління; низьким рівнем довіри до консалтингових організацій та навчальних закладів через недосконалу конкуренцію на ринку.

Так, результати дослідження Державної служби статистики свідчать, що впродовж

2012–2014 рр. частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 14,6%. Відзначимо, що серед інноваційно активних підприємств протягом 2012–2014 рр. (рис. 1) технологічні інновації здійснювали 65%, а нетехнологічні – 35% (маркетингові та/або організаційні інновації) [4].

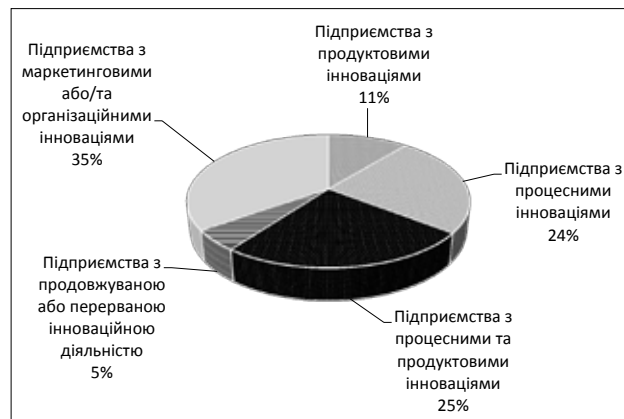


Рис. 1. Структура інноваційно активних підприємств за видами здійснюваних інновацій

На жаль, серед джерел фінансування інноваційної діяльності витрати на інновації переважно здійснювалися за рахунок власних коштів (понад 90% загального обсягу фінансування в 2014 р. та близько 97% у 2015 р.), частка ж бюджетних коштів у 2015 р. становила лише 0,4% [4]. Безумовно, це було вагомим фактором, який гальмував процес упровадження інновацій на підприємствах. Також встановлено існування прямого зв'язку між розміром підприємства та його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок. Саме тому найвища частка як технологічно активних, так і нетехнологічно активних підприємств була серед великих підприємств.

Доцільно відзначити, що для впровадження інновацій в Україні протягом 2012–2014 рр. понад 10% підприємств співпрацювали з науковими організаціями (консультантами, комерційними лабораторіями, університетами та іншими вищими навчальними закладами та науково-дослідними інститутами) [4]. Кожне п'яте підприємство проводило навчання та підготовку персоналу для розроблення та/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів.

Застосування проектного підходу дає змогу віднайти нові шляхи для забезпечення ефективної діяльності підприємств та підви-

щення їх конкурентоспроможності в динамічних ринкових умовах. Компанії, які використовують проектне управління, генерують більше прибутку, а також істотно скорочують терміни і витрати на реалізацію своїх проектів. Саме тому в умовах сучасного ринку України все гострішою стає потреба у висококваліфікованих компетентних фахівцях у сфері управління проектами та в їх професіоналізації.

Результати діяльності будь-якого підприємства залежать від рівня підготовки його персоналу і, відповідно, від стану освітньої сфери, від її спроможності задовольняти потреби сучасного ринку, реальної економіки, суспільства у цілому і кожної особистості зокрема. У сучасному вітчизняному класифікаторі професій такі фахівці отримали назву керівників проектів та програм. У контексті цього доцільно проаналізувати наявний попит та пропозицію на фахівців з управління проектами в Україні та за кордоном.

Професіонали в галузі управління проектами високо цінуються на світовому ринку. За результатами досліджень Інституту проектного менеджменту PMI (Project Management Institute), середньорічна заробітна плата у 34 досліджуваних країнах у 2015 р. становила 81 тис. дол. США. Країною з найвищою середньорічною зарплатою проектних менеджерів (130 тис. дол. США) є Швейцарія, а країною з найнижчою середньорічною зарплатою є Єгипет (19,602 дол. США). До прикладу, у Франції фахівці з управління проектами в середньому за рік отримували 63 533 дол. США, у Німеччині – 87 245 дол. США, у Польщі – 38 966 дол. США [7].

Професія проект-менеджера є затребуваною в багатьох галузях. Основними з них є IT-технології (зокрема, рід час розроблення конкретних видів програмного забезпечення), архітектура (тут кожен новий об'єкт будівництва – новий проект), машинобудування (під час упровадженні нового обладнання або початку виробництва нової моделі товарів), страхова та банківська сфери (під час упровадженні нових стандартів або технологій роботи) та ін.

У пропозиціях роботи вітчизняних кадрових агенцій віднедавна з'явилися вакансії із назвою керівника чи менеджера проекту. Розміщені дані щодо пропозицій вакансій на посаду проектного менеджера у містах України на сайтах пошуку роботи Work.ua та Rabota.ua за лютий-березень 2017 р. (рис. 2) свідчить про зростання попиту на кваліфікованих фахівців з управління проектами.

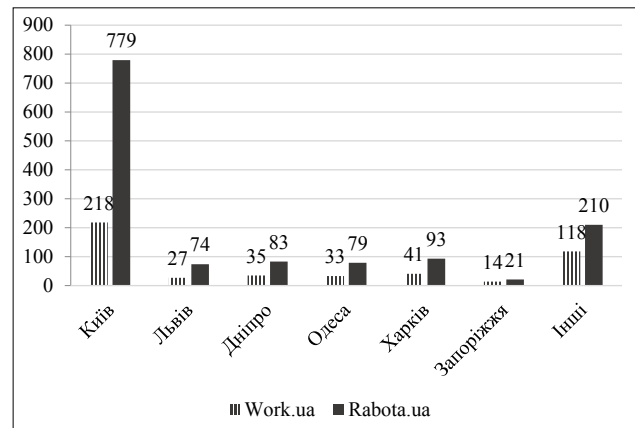


Рис. 2. Кількість вакансій менеджера проектів, розміщених на сайтах пошуку роботи, лютий-березень 2017 р.

Як бачимо, професія менеджера проектів є достатньо затребуваною в Україні, існує попит на кваліфікованих фахівців, які б могли забезпечити реалізацію конкретних інноваційних проектів.

В Україні управління проектами – досить молода галузь знань. Тут існують дві категорії проектних менеджерів: сертифіковані проектні менеджери та менеджери з відповідною профільною освітою (зазвичай випускники ВНЗ зі спеціальності «Управління проектами»). Велике значення у світі має сертифікація проектних менеджерів як підтвердження досвіду та компетенцій, а також підвищення конкурентоспроможності на ринку праці. Останнім часом ця тенденція поширюється і на Україну, переважно це стосується іноземних компаній, що працюють на ринку.

Сертифікацією вітчизняних фахівців займається Українська асоціація управління проектами «УКРНЕТ» UPMA (Ukrainian Project Management Association), яка з 1993 р. є членом Міжнародної організації управління проектами IPMA (International Project Management Association) – світового лідера у сфері управління проектами.

Міжнародна асоціація управління проектами більше десяти років тому почала розробляти та здійснювати оцінювання компетенцій проектних менеджерів. На основі розроблених IPMA міжнародних вимог до компетентності фахівців з управління проектами Українською асоціацією управління проектами систематизовано та викладено з урахуванням специфіки українського ринку основи професійних знань та систему оцінювання компетентності проектних менеджерів National Competence Baseline (NCB) [3]. На даний момент Українською асоціацією управління проектами вже

сертифіковано більше 400 професійних проектних менеджерів.

Також є можливість сертифікації проектних менеджерів на кваліфікацію PMP (Project Management Professional) на основі бази знань у галузі проектного менеджменту PMBOK (Project Management Body of Knowledge), стандарту США з 1997 р., який розроблений та підтримується Інститутом проектного менеджменту PMI® (The Project Management Institute). Результати дослідження PMI [6] свідчать про те, що сертифіковані менеджери (PMP) у світі отримують заробітну плату на 20% вище, ніж несертифіковані (рис. 3).

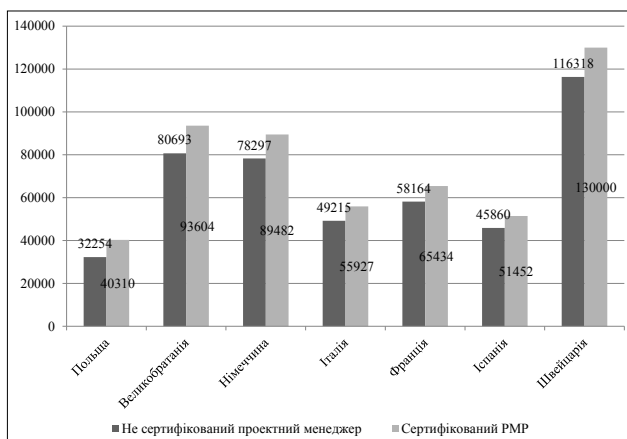


Рис. 3. Середній рівень заробітної плати залежно від наявності сертифікату PMP в європейських країнах (дол. США)

Розроблені UPMA національні вимоги щодо компетенцій проектних менеджерів NCV покладені в основу методологічного забезпечення сертифікації майбутніх фахівців та освітнього процесу у вітчизняних ВНЗ.

Спеціальність «Управління проектами та програмами» створювалася у 80-ті роки ХХ ст. провідними фахівцями світу в галузі системного аналізу та інформаційних технологій. У результаті ця сфера стала світовим лідером із системного опису процесів, за рівнем стандартизації кращої практики та її поширенню, із застосування математичних моделей, методів і впровадження інформаційних технологій [2].

У ВНЗ України не лише вивчається дисципліна «Управління проектами», сьогодні 44 вищих навчальних заклади готують фахівців з управління проектами (рис. 4). Також є можливість подальшої освіти та захисту кандидатських і докторських дисертацій у спеціалізованих вчених радах вітчизняних ВНЗ за спеціальністю 05.13.22 «Управління проектами і програмами», за якою на сьогоднішній день уже захищено більше 50 дисертацій [1].

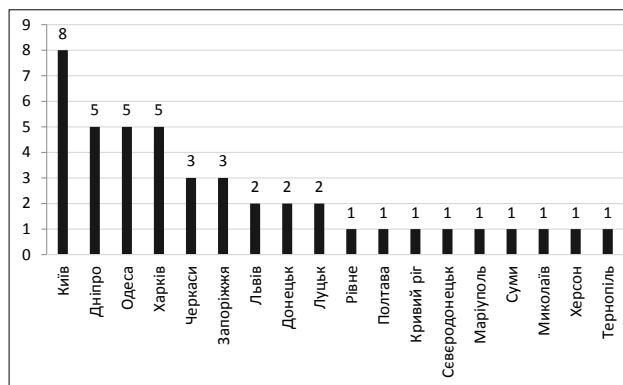


Рис. 4. Кількість ВНЗ України, що готують фахівців з управління проектами, од.

Серед ВНЗ Західного регіону безумовним лідером вступної кампанії 2016 р. став Національний університет «Львівська політехніка» (рис. 5). У 2016 р. до «Львівської політехніки» на ОКР «Магістр» за спеціалізацією «Управління проектами» було зараховано 75 студентів на денну та заочну форми навчання. Також у Львові набір на дану спеціальність здійснював Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, а до 2016 р. – Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

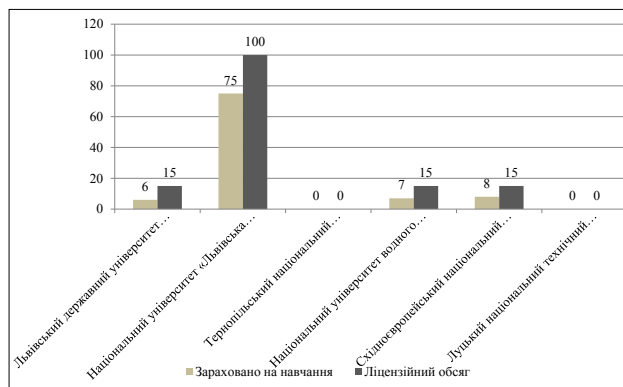


Рис. 5. Результати вступної кампанії на спеціалізацію «Управління проектами» у Західному регіоні, ОКР «Магістр», 2016 р.

Хоча за даними обстеження інноваційної діяльності в економіці України в 2012–2014 рр. найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Івано-Франківської та Харківської областей [4], на жаль, результати вступної кампанії 2016 р. свідчать про низький рівень зацікавленості в отриманні фахової освіти з управління проектами у ВНЗ Західного регіону.

Ефективність ринку освітніх послуг краще за все виявляється через ринок праці, де

зосереджений професійно-кваліфікаційний потенціал спеціалістів і де відбувається їх професійна самореалізація. Але значною проблемою є невідповідність попиту і пропозиції молодих спеціалістів на цьому ринку, що ускладнює аналіз ефективності вищої освіти за отриманою спеціальністю [6].

Здебільшого роботодавці не задоволені тим, що заклади освіти поки що не в змозі дати спеціалісту актуальні знання. Водночас освіта стверджує, що бізнес не сформував чіткі і прозорі вимоги до майбутніх фахівців, їх компетенцій. Сучасні реалії вимагають від випускника вищого навчального закладу, і проектного менеджера зокрема, здатності генерувати ідеї, розуміти мету конкретного проекту та вміти працювати в команді. Незалежно від попереднього досвіду роботодавцеві потрібне вміння науково обґрунтовувати проблеми, які необхідно вирішити.

Основною проблемою співпраці закладів освіти та зайнятості населення України в умовах ринкової економіки є незбалансованість механізмів розвитку ринку освітніх послуг та визначення попиту ринку праці та ринку робочої сили в кваліфікованих, актуальних кадрах. Незважаючи на те що ринок праці може регулювати потоки фахівців, поки що він не став безпосереднім замовником робочої сили за структурою. Ця проблема є актуальною не лише для нашої держави, а й для ринків інших сучасних розвинених країн світу. Попит на працівників та професії створюють потреби бізнесу та економіки, а пропозиція, на жаль, формується модою та амбіціями замовників освітніх послуг, невідповідними до цих потреб. Високий попит в останні роки на «престижні» спеціальності призвів до того, що дисбаланс на ринку праці збільшився і ринок освітніх послуг і надалі не відповідає потребам ринку праці. І, як наслідок, збільшення безробіття, яке є важливим фактором якості життя, соціальних і професійних перспектив людини, її впевненості у завтрашньому дні.

Забезпечити рівновагу між попитом та пропозицією фахівців на ринку праці може впровадження дуальної системи освіти. Головна мета дуальної системи освіти полягає у співпраці навчальних закладів і підприємств. Така співпраця передбачає підготовку саме тієї кількості фахівців, із відповідною якістю знань та вмінь, яку в той момент потребує ринок праці. Це подвійна вигода, оскільки компанії потребують кваліфікованих кадрів, а випускники вишів – гарантію робочих місць. За системи дуальної освіти підприємство часто бере на

себе витрати на навчання студента (інколи ще й виплачує стипендію), забезпечує місце стажування, «виховуючи» працівника під свої вимоги. А студент натомість зобов'язаний після закінчення університету почати свою трудову діяльність саме на цьому підприємстві. Тож такі фірми інвестують у власне майбутнє.

Дуальна система освіти дає можливість студентам разом із базовими теоретичними знаннями отримувати практичні навички, працюючи за спеціальністю на підприємстві чи в установі. Перевага ще й у тому, що на семінарських заняттях обговорюють конкретні практичні ситуації, що виникають на підприємствах, де стажуються студенти. Також тему дипломної роботи студенти узгоджують із майбутнім роботодавцем. Це теж подвійна користь: зробивши наукову роботу, студент зможе захистити диплом, а також бути впевненим, що його напрацювання втілять у життя.

Подібна система підготовки фахівців можлива в Україні за умови, що керівники підприємств усвідомлять пряму залежність між зростанням прибутку та наявністю кваліфікованих кадрів.

Варто зазначити, що в Україні частково вже відбувається розвиток основоположних принципів дуальної системи навчання. Прикладом є співробітництво компанії «Київстар» і Київського національного інституту інформаційних технологій. Серед студентів II–V курсів проводять олімпіади, переможці яких уже в період навчання отримують робоче місце у фірмі та можуть поєднувати роботу і навчання. Фірма забезпечує переможців не лише робочим місцем, а й базою для наукових та практичних досліджень і розробок.

Динамічний світ ставить нові вимоги до діяльності сучасних закладів освіти. Забезпечення належного рівня якості освіти є головним стратегічним напрямом та завданням освітньої політики, декларованої Міністерством освіти і науки України.

У новій Європейській стратегії економічного розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, сталого і всеохоплюючого росту» [8] серед п'яти головних цілей одна визначена для освіти й одна – для поліпшення ситуації на ринку праці, а у чотирьох із семи пріоритетних напрямів діяльності йдеться про посилення результативності освітніх систем і сприяння залученню молодих людей на ринок праці, надання людям можливості отримувати нові знання і навички для збільшення можливості працевлаштування, поліпшення співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці.

Висновки з цього дослідження. У період кризи сприяти розвитку вітчизняних підприємств може використання сучасних ефективних управлінських інструментів, одним з яких є проектна методологія.

Знання методології управління проектами дає змогу компаніям успішно, вчасно та якісно реалізовувати їх проекти, вклавшись у визначений бюджет. Однак забезпечити успішну реалізацію проектів можливо лише за наявності ефективної команди висококваліфікованих фахівців. Необхідно підвищувати рівень компетенції працівників у галузі проектного менеджменту під час навчання у ВНЗ України, в асоціаціях по стандартах PMI та UPMA, на тренінгах, конференціях, симпозиумах.

Важливими сьогодні як із теоретичного, так і з практичного погляду є проблеми, пов'язані з аспектами функціонування ринку освітніх послуг, а саме: проблеми незбалансованості ринку закладів освіти і ринку праці, дисба-

лансу попиту та пропозиції, забезпечення належної якості освіти та проблеми адаптації випускників до вимог ринку тощо. Важливою перешкодою становлення та розвитку фаху управління проектами в Україні як професії є низький рівень розуміння вагомості методології проектного менеджменту як інструменту розвитку сучасних підприємств.

Перспективи соціально-економічного розвитку потребують розроблення механізму щодо вдосконалення системи управління у сфері освіти, модернізації матеріально-технічної бази навчальних закладів, створення умов для їх інвестиційної привабливості. Водночас необхідно сформувати механізми визначення потреби в проектних менеджерах і розподілі випускників, створити умови щодо підвищення статусу молодих фахівців та їх ефективного використання. Не менш важливим є забезпечення доступності, якості і підвищення ефективності вищої освіти.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Багашова Н.В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку управління проектами / Н.В. Багашова // Ефективна економіка. – 2015. – № 6.
2. Бушуєв С.Д. Напрями дисертаційних наукових досліджень зі спеціальності «управління проектами та програмами» / С.Д. Бушуєв, В.Д. Гогунський, К.В. Кошкін // Управління розвитком складних систем. – 2012. – Вип. 12. – С. 5–7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_12_3.
3. Бушуєв С.Д. Управление проектами: основы профессиональных знаний и система оценки компетентности проектных менеджеров (National Competence Baseline, NCB UAVersion 3.1) / С.Д. Бушуєв, Н.С. Бушуєва. ; изд. 2-е. – К. : ІРІДУМ, 2010. – 208 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність України / Державна служба статистики України. – К., 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Шишковський С.В. Проекти і програми як інструменти розвитку підприємств / А.І. Якимів, В.Ю. Самуляк, С.В. Шишковський // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Серія «Економіка». – Одеса : Гельветика, 2013. – Т. 18. – Вип. 2/1. – С. 231–235.
6. Яковенко О. Практична підготовка у вищих навчальних закладах Німеччини: особливості дуальної системи. / О. Яковенко // Порівняльна професійна педагогіка. – 2012. – № 1. – С. 76–81.
7. Earning Power: Project Management Salary Survey, Ninth Edition / Project Management Institute, Inc. (PMI). – 2015– 365 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/learning/project-management-salary-survey.pdf>.
8. Europe 2020 targets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm.

УДК 33.65.338.4

Краудсорсинг: сутність, види, принципи та інструменти застосування

Майстренко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена актуальному питанню краудсорсингу. Проведено дослідження сутності поняття «краудсорсинг». Охарактеризовано переваги та недоліки краудсорсингу. Наведено класифікацію краудсорсингу, маркетингові та інноваційні принципи його застосування.

Ключові слова: краудсорсинг, класифікація краудсорсингу, принципи.

Майстренко О.В. КРАУДСОРСИНГ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Статья посвящена актуальному вопросу краудсорсинга. Проведено исследование сущности понятия «краудсорсинг». Охарактеризованы преимущества и недостатки краудсорсинга. Приведена классификация краудсорсинга, маркетинговые и инновационные принципы его применения.

Ключевые слова: краудсорсинг, классификация краудсорсинг, принципы.

Maystrenko O.V. CROWDSOURCING: ESSENCE, TYPES, PRINCIPLES AND TOOLS

The article is devoted to actual problem crowdsourcing. The paper studied the essence of the concept of "crowdsourcing". The characteristic advantages and disadvantages of crowdsourcing. Classification crowdsourcing, marketing and innovative principles of its application.

Keywords: crowdsourcing, classification crowdsourcing principles.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Пошук свіжих ідей для вирішення різних завдань відіграє важливу роль як у бізнесі, так і у суспільстві загалом. Одним зі способів генерації цих ідей є краудсорсинг. Цей метод дає змогу залучати широкі верстви населення з різними особистісними та професійними знаннями до формування банку ідей. З розвитком нових технологій та Інтернету це набуло масштабного харак-

теру і забезпечило новий рівень вирішення проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Краудсорсинг (англ. crowdsourcing; crowd – «натовп», sourcing – «підбір ресурсів») – термін, вперше введений письменником Джеффом Хауї (Jeff Howe) і редактором журналу Wired Марком Робінсоном (Mark Robinson) [6]. У сучасних джерелах подані різноманітні погляди на поняття «краудсорсинг» (табл. 1).

Таблица 1

Дефініції поняття «краудсорсинг»

| Визначення | Джерело |
|---|---------|
| Передача виробничих функцій стороннім виконавцям або виконання інших завдань за допомогою добровільних помічників, при цьому здійснюється взаємодія із застосуванням сучасних інформаційних технологій. | 5 |
| Передача певних функцій зі створення споживчих цінностей, а потім, у зв'язку з цим, і інших маркетингових функцій невизначеному колу осіб з числа реальних і потенційних споживачів на підставі публічної оферти (пропозиції) з боку фірми-виробника. | 7М |
| Мобілізація ресурсів людей за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, що стоять перед бізнесом, державою і суспільством загалом. | 1 |
| Практика отримання необхідних послуг, ідей або контенту шляхом прохань про сприяння, звернених до великих груп людей, особливо до онлайн-співтовариства, на відміну від звичайних співробітників або постачальників. | 3 |
| Підхід до менеджменту, коли компанія орієнтується у виробництві товарів і послуг на клієнта і дає йому можливість приймати рішення. Цю можливість будь-яке підприємство, незалежно від розміру, може ввести в стратегію. І хоча життя новому поняттю дав Інтернет, цілком можна обійтися і без нього. | 2 |

Таким чином, краудсорсинг є однією із популярних стратегій придбання цікавих і оригінальних рішень та формування відносин між організаціями та їхніми клієнтами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасних тенденцій, видів, характеристик та інструментів застосування краудсорсингу та його маркетингового змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Краудсорсинг застосовується в різних сферах діяльності – у бізнесі, суспільстві і навіть політиці. Але поряд із цим необхідно також дослідити як недоліки, так і переваги краудсорсингу (табл. 2) [1; 4; 8].

Краудсорсинг також використовується для оцінки функціональності або для тестування програмного забезпечення, ігор та веб-сайтів. Ця стратегія корисна для молоді компанії, яка може дослідити приховані помилки до початку комерційного запуску продукту або послуги.

Комплекс перспективних технологій і підвищення ефективності краудсорсингу через Інтернет став об'єктом уваги комерційного інтересу IT-професіоналів, консультантів, SEO-фахівців, зайнятих пошуковою оптимізацією сайтів. Використання індивідуального і колективного споживчого досвіду, інтелекту і комунікаційного потенціалу сприяє підвищенню конкурентоспроможності товару, бренду.

Існує багато засобів застосування краудсорсингу, які можна розрізнити за тематикою, видами отриманих результатів, за категоріями залучених людей. На рис. 2 подана загальна класифікація краудсорсингу.

Така класифікація є одним зі стрижневих складиків успішного маркетингу як онлайн-продукту, так і товару, послуги «в реальності». Сутнісним, визначальним принципом краудсорсингу можна вважати принцип, відповідно до якого неоплачувані або низькооплачувані професіонали і любителі будуть витратити свій вільний час на пошук шляхів вирішення



Рис. 1. Характеристика краудсорсингу

компаніями проблем споживачів [8]. Краудсорсинг для них – це і соціально орієнтована робота, і творчість, і розвага, і спілкування. Розглянемо принципи застосування та використання краудсорсингу (табл. 2) [7].

Краудсорсинг послідовно перетворює споживачів у дизайнерів, конструкторів, інже-

нерів, власне виробників, рекламистів і продавців. З усього комплексу «чотирьох Пі» класичного маркетингу краудсорсинг мінімально зачіпає лише ціноутворення; але і така практика має місце. Розглянемо маркетинговий зміст краудсорсингу послідовно [3] (табл. 3).

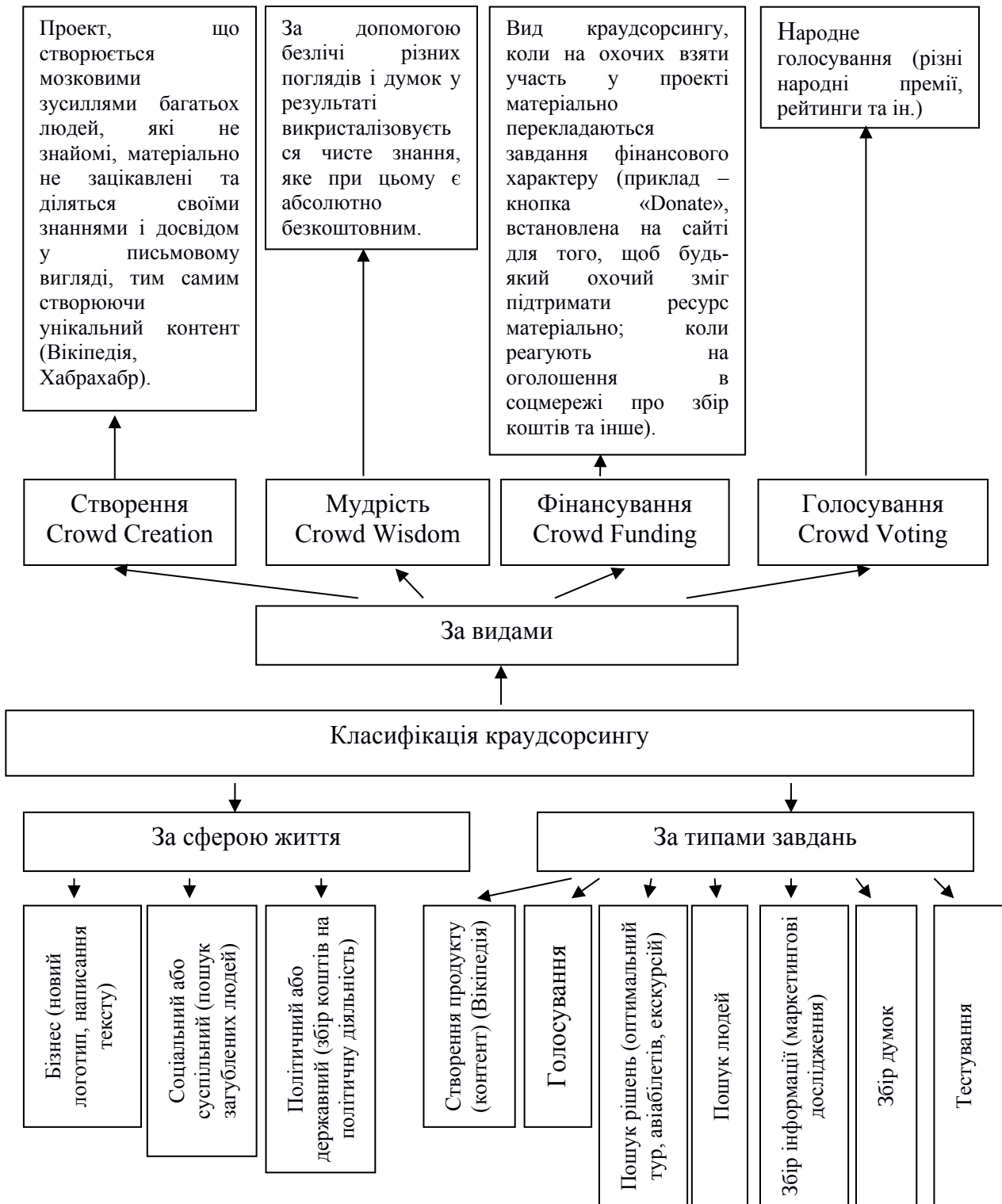


Рис. 2. Схема класифікації краудсорсингу

Таблиця 2

Принципи застосування та використання краудсорсингу

| Назва | Сутність |
|--|---|
| Принцип філософії | Увагу до клієнтського замовлення і спонукання клієнта сформулювати вимоги до замовлення. |
| Принцип «інновацій в розрахунку на користувача» [5] | Виробники покладаються на користувачів не тільки у питанні формулювання потреб, а й у визначенні конкретних модифікацій виробів і вдосконалень, які б задовільнили ці потреби. |
| Принцип мотивації | Напрямок створено в розрахунку на передбачуване бажання споживачів безкоштовно або за символічну плату поділитися своїми ідеями з компанією винятково з інтересу побачити ці ідеї втіленими у виробництві. |
| Принцип діалогу, інтерактивності | Використання індивідуально налаштованих комунікацій, у тому числі покрокове, залежно від характеру попереднього вибору клієнта. Цей принцип важливий для того, щоб підбадьорити клієнта, ще знаходиться у процесі пошуку оптимального варіанту, спонукати його до продовження активності. |
| Принцип мінімізації витрат, зусиль клієнта | Якщо споживач взявся за вдосконалення товару і його маркетингу безкоштовно, він не повинен мати від цієї роботи збитки – ні в грошах, ні в часі, ні в зусиллях. Важливо у зв'язку з цим налагодити з клієнтом прості і безкоштовні комунікації, щоби споживач відчував себе максимально безтурботно, не повторював своїх зусиль, не стикався з необхідністю «перформатування». інформації тощо. |
| Принцип вибіркової допомоги клієнту в його краудсорсинговій діяльності | Це принцип «pull замість push» – залучати, а не нав'язувати, спочатку з'ясувати потреби, а вже потім пропонувати варіанти їх задоволення і спонукати до їх удосконалення. |
| Принцип одноосібності придбання і освоєння вкладу споживача конкретною компанією | Робота управляється і належить тільки одній компанії-ініціатору, яка продає результат. |
| Принцип веселої, контактної змагальності | Для ефективності краудсорсингу зазвичай важливо ще й створити атмосферу дитячих веселощів, змагальності (особливо добре – в умовах прямої взаємодії з іншими краудсорсерами), орієнтованості на визнання з боку інших членів «натопту». Якщо до того ж вдасться обережно залучити інтереси сім'ї, дітей клієнта – буде чудово. |

Таблиця 3

Маркетинговий зміст краудсорсингу

| Зміст | Характеристика |
|------------------|--|
| Дослідження | Споживачеві часто здається, що його дослідницька функція починається з моменту оцінки конкретних товарів і прийнятих стосовно них рішень (наприклад, інтернет-тестування). |
| Стратегія | виробник або посередник, який зуміє залучити потенціал споживачів до створення та коригування стратегій, отримає найбільш вагомі переваги перед конкурентами. |
| Товарна політика | Сфер споживчого впливу тут також чимало: це і зовнішній вигляд, дизайн, упаковка, і компонентний склад, супутні товари і послуги, а також способи і атмосфера продажів. |
| Ціноутворення | Маркетингова функція не настільки часто і глибоко зачіпається клієнтами-краудсорсерами: їх більше цікавить сам товар, споживча цінність. Та й взагалі поширення принципу довіри покупця на призначення ціни вважається досить ризикованим кроком. Найбільш податливою в цьому сенсі є сфера сервісу. |
| Комунікації | Значною мірою способи залучення клієнтів до цієї роботи, і передусім до переносу реклами, будуть розглянуті в наступному параграфі. Принцип «User generated content» почав |

Закінчення таблиці 3

| | |
|-------------|--|
| Комунікації | втілюватися у практику створення і просування не тільки віртуальних засобів спілкування (сайтів, блогів, порталів), але і місць реальних зустрічей – молодіжних кафе, клубів, інших місць для спілкування. Тут також спостерігається певна двошаровість аудиторій. Наприклад, спочатку у творчих вузах знаходять активних молодих студентів («бригадирів»), які беруться організувати пошук художників, фотографів, дизайнерів, готових взяти участь в оформленні інтер'єру клубу. Їх залучення до процесу створення клубу закладає фундамент майбутнього контингенту відвідувачів. Організатори краудсорсингу повинні розуміти, що це – колективна творчість, і що вони організують нову форму роботи з людьми, які знаходяться у процесі спілкування, причому – багатоступінчастого, спілкування за принципом «win-win», коли той чи інший виграш від нього знаходить кожен учасник. При цьому розробка і подальший розвиток торговельної марки знаходиться в руках у цільової групи, а маркетолог, який звик завжди управляти брендингом і контролювати його, тепер повинен навчитися, ініціювавши справу, «відпустити на самоплив», щоби потім, вчасно підхопивши результат, негайно використовувати його. Але при цьому треба чітко розуміти і те, що функції краудсорсингу ще далекі до завершення: і товар, і бренд потребують подальшої підтримки та розвитку з боку своїх найвідданіших прихильників – краудсорсерів. |
| Продажі | Компанія-виробник футболок Pat Pending відрізняється від інших, які використовують краудсорсинг, тим, що дає клієнтам-авторам можливість запатентувати свій слоган-малюнок, пропонує для друку на футболках. Правда, принцип права власності компанії на результат діє і в цьому разі: патентні права на слоган поширюються лише на саму Pat Pending, так що модель буде працювати, тільки якщо вдасться перетворити Pat Pending і її футболки у відомий бренд. |

Висновки з цього дослідження. Дуже важливо пам'ятати, що краудсорсинг – це аж ніяк не відповідь на всі питання, а всього лише інструмент. Передусім необхідно чітко сформулювати завдання і вирішити, чи є краудсорсинг найкращим засобом їх вирішення. Дуже багато компаній намагалися застосувати цей

підхід, вважаючи, що це вирішить всі їхні проблеми, і були розчаровані результатами. Однак, якщо його застосовувати правильно, в потрібному місці і в потрібний час, він здатний значно скоротити витрати (як тимчасові, так і матеріальні), знизити ризики, і в результаті можна отримати якісне рішення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андреева Ю.Ю. Введение в краудсорсинг – один из инновационных инструментов развития высшего образования / Ю.Ю. Андреева // Российские регионы: взгляд в будущее. – 2014 – № 1 (1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cbi2013.isis.tuwien.ac.at/?page_id=423
2. Дискусійний клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dssclub.com.ua/categories/business.html>
3. Панкрухин А. Краудсорсинг – соблазнительный маркетинговый агрегатор: принципы, содержание, технологии / А. Панкрухин // Практический маркетинг. – 2011 – № 1 – С. 43–47.
4. Сайт для успешной работы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: vzonedeneg.ru/index.php/station-nasushchnow/229-kraudsorsing
5. Сайт про свободное программное обеспечение и новые информационные технологии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-spo.ru/freelance>
6. Howe Jeff. Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business / Jeff Howe. – Crown Business, 2009 – 336 p.
7. Moss A. What is the crowdsourcing / A. Moss. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing
8. Website IEEE Conference Publication Form. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ieee.org/conferences_events/conferences/publishing/templates.html

Ресурсомісткість як головний критерій ресурсозбереження на виробництві

Міняйленко І.В.

старший викладач кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Васюта В.Б.

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

У статті розглянуто підходи до критеріального оцінювання ресурсозбереження. Визначено головним показником ефективності ресурсозбереження на підприємстві ресурсомісткість виробництва. Сформовано систему узагальнюючих та часткових показників ресурсомісткості виробництва, визначено такі складові ресурсомісткості виробництва, як трудомісткість, фондомісткість і матеріаломісткість, а також взаємозв'язок між ними. Розроблено факторні моделі оцінювання трудомісткості, фондомісткості, матеріаломісткості, що враховують взаємозв'язок між показниками ресурсомісткості виробництва. Запропоновано до впровадження методику факторного аналізу складових ресурсомісткості виробництва.

Ключові слова: ресурсозбереження, ресурсомісткість виробництва, трудомісткість, фондомісткість, матеріаломісткість, фактори впливу.

Міняйленко И.В., Васюта В.Б. РЕСУРСООЕМКОСТЬ КАК ГЛАВНЫЙ КРИТЕРИЙ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

В статье рассмотрены подходы к критериальному оцениванию ресурсосбережения. Определена главным показателем эффективности ресурсосбережения на предприятии ресурсоемкость производства. Сформирована система обобщающих и частных показателей ресурсоемкости производства, определены такие составляющие ресурсоемкости производства, как трудоемкость, фондоемкость, материалоемкость, а также взаимосвязь между ними. Разработаны факторные модели оценки трудоемкости, фондоемкости и материалоемкости, учитывающие взаимосвязь между показателями ресурсоемкости производства. Предложена к внедрению методика факторного анализа составляющих ресурсоемкости производства.

Ключевые слова: ресурсосбережение, ресурсоемкость производства, трудоемкость, фондоемкость, материалоемкость, факторы влияния.

Miniailenko I.V., Vasyuta V.B. RESOURCE INTENSITY AS THE MAIN CRITERION OF RESOURCE SAVING ON PRODUCTION

In the article approaches the criterial estimation of resource saving are considered. The main resource efficiency index at the enterprise is determined by the resource intensity of production. A system of generalizing and particular indicators of the resource intensity of production has been formed, such components of the resource intensity of production as labor intensity, capital intensity, material intensity, and the relationship between them have been determined. Factor models for estimating labor intensity, capital intensity and material intensity are developed, taking into account the connection between the indicators of resource intensity of production. The method of factor analysis of the components of the resource intensity of production.

Keywords: resource saving, resource intensity production, labor intensity, capital intensity, material intensity, factors of influence.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування сучасного українського підприємства в умовах обмеженості ресурсів ставить перед ним якісно нові вимоги в підходах до впровадження на підприємстві ресурсозберігаючих та природоохорон-

них заходів. Причому розгляду потребують всі ресурси підприємства, такі як, зокрема, фінансові, трудові, матеріальні, виробничі [3].

Одним із критеріїв ефективного функціонування підприємства є перевищення результатів над витратами, тобто показники

рентабельності, а головним показником ефективності ресурсозбереження на підприємстві є зменшення ресурсомісткості виробництва.

Раціональне використання різних видів ресурсів у процесі виробництва має особливо велике значення в економіці, тому що:

1) досягається зростання продуктивності праці, рентабельності виробництва, фондовіддачі, прибутку шляхом зменшення питомих витрат, втрат ресурсів і зниження кількості відходів, які утворюються;

2) оскільки ресурси є основною частиною оборотних коштів, то прискорення їх обігу дасть змогу визволити додаткові фінансові ресурси;

3) зниження матеріало- та енергоємності продукції, використання у виробництві вторинних ресурсів і відходів, впровадження технологій замкнутого циклу зменшують негативний вплив на навколишнє середовище. Але головною проблемою є оцінювання ресурсомісткості виробництва з урахуванням впливу трудомісткості, матеріаломісткості, фондомісткості [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Показники, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства, визначаються в роботах [5; 6] як:

1) узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства;

2) показники ефективності використання трудових ресурсів;

3) показники ефективності використання виробничих фондів;

4) показники використання фінансових ресурсів;

5) показники ефективності використання матеріальних ресурсів, обігових коштів та капітальних вкладень.

Слід зауважити, що до узагальнюючих показників, які характеризують ступінь використання ресурсів на підприємстві, можна віднести:

1) виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів;

2) витрати на одиницю реалізованої продукції;

3) прибуток на одиницю загальних витрат;

4) рентабельність реалізованої продукції;

5) частку приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва;

6) темп зростання реалізованої продукції;

7) показники відносної економії основних виробничих фондів, нормованих оборотних коштів, матеріальних витрат, фонду оплати праці [4].

Крім часткових показників ефективності використання ресурсів, необхідно використовувати показник, що зможе узагальнити інформацію про рівень ресурсозбереження на підприємстві.

Таким узагальнюючим показником, згідно з джерелом [2], може стати прибуток підприємства. Так, цей показник є узагальнюючим і характеризує фінансові результати діяльності підприємства. Проте рівень прибутку залежить перш за все від того, наскільки продукція, що випускається, задовольняє попит споживача, а також від її собівартості та кількості, продуктивності праці, ступеня використання виробничих фондів. Тому прибуток не завжди може виступати узагальнюючим показником, бо зростання прибутку може відбуватися не тільки за рахунок більш ефективного використання ресурсів підприємства, але й тоді, коли підприємство є монополістом на певному ринку. Сьогодні відсутня єдина методика оцінювання ресурсомісткості виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Господарська діяльність будь-якого підприємства залежить перш за все від ефективності використання усіх ресурсів, тому основною метою наукової статті є визначення узагальнюючого показника ресурсомісткості виробництва та її складових; розробка факторних моделей трудомісткості, фондомісткості та матеріаломісткості; визначення впливу факторів на їх зміну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючим показником можна назвати показник ресурсомісткості виробництва (P). Цей показник відображає співвідношення результатів діяльності з витратами підприємства, що були витрачені для одержання максимального доходу.

Цей показник було уточнено і конкретизовано авторами [1; 2]:

$$P = \frac{ПС + ІОВ + ФВ + ВК + ІВ}{ЧД + ІОД + ДК + ІФД + ІД + НД}, \quad (1)$$

де P – ресурсомісткість виробництва, грн./грн.;

$ПС$ – собівартість реалізованої продукції;

$ІОВ$ – інші операційні витрати;

$ФВ$ – фінансові витрати;

$ВК$ – втрати від участі у капіталі;

$ІВ$ – інші витрати;

$ЧД$ – чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг);

$ІОД$ – інші операційні доходи;

$ДК$ – дохід від участі в капіталі;

$ІФД$ – інші фінансові доходи;

ІД – інші доходи;

НД – надзвичайні доходи.

Цей показник є відображенням співвідношення всіх витрат підприємства до його сукупних доходів. Він враховує як витрати, так і доходи від усіх видів діяльності на підприємстві.

Перевагою запропонованого показника є те, що він враховує як собівартість реалізованої продукції, так і інші витрати, які не входять до її складу, але зменшують прибуток. Також цей показник враховує витрати, пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства, а оскільки підприємство може здійснювати не один вид діяльності, то цей показник можна назвати узагальнюючим. Хоча складові ресурсомісткості виробництва не відображають стан та ефективність використання наявних ресурсів.

Показниками, що характеризують ресурсомісткість продукції, робіт, є матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість (рис. 1).

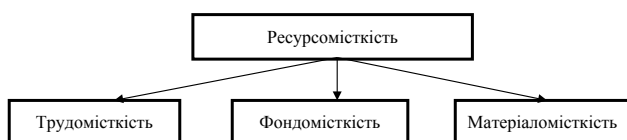


Рис. 1. Складові ресурсомісткості продукції

Матеріаломісткість продукції – показник, що характеризує ефективність використання матеріальних ресурсів, визначений як відношення вартості витрачених матеріальних ресурсів (сировина, основні і допоміжні матеріали, паливо та енергія, напівфабрикати власного виготовлення, незавершене виробництво, тари), необхідних для виготовлення одиниці продукції, до обсягу виробленої продукції. Вона визначається таким чином:

$$MM = \frac{MЗ}{ВП}, \quad (2)$$

де *MM* – матеріаломісткість продукції, грн /грн.;

MЗ – матеріальні витрати;

ВП – обсяг виробленої продукції.

Відомо, що на матеріаломісткість продукції впливають такі різноспрямовані фактори, як фондовіддача і фондомісткість основних виробничих фондів; середньорічна вартість основних виробничих фондів; виробіток за одиницю часу працівниками і виробіток одним працівником продукції, затрати часу на виробництво всього обсягу продукції і затрати часу на виробництво продукції одним працівником.

В результаті послідовних перетворень було розроблено таку факторну модель, котра враховує матеріальні затрати, фондомісткість і фондовіддачу основних фондів; час, витрачений на виробництво продукції одним працівником; затрати часу на виробництво продукції; виробіток одного працівника:

$$MM = \frac{MЗ \cdot \Phi M \cdot \Phi B \cdot t}{T \cdot B_p}, \quad (3)$$

де *MM* – матеріаломісткість продукції, грн /грн.;

MЗ – матеріальні затрати;

ΦB – фондовіддача основних фондів;

ΦM – фондомісткість;

t – час, відпрацьований одним працівником;

T – затрати часу на виробництво продукції;

B_p – виробіток одного працівника.

Для визначення впливу факторів доцільно використати метод ланцюгових підстановок.

Наступною складовою ресурсомісткості виробництва є фондомісткість, що характеризує частку основних виробничих фондів на одиницю виробленої продукції. Цей показник розраховується у вартісному вигляді як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до обсягу виробленої продукції.

$$\Phi M = \frac{\bar{\Phi}}{ВП}, \quad (4)$$

де *ΦM* – фондомісткість, грн./грн.;

Φ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

ВП – обсяг виробленої продукції.

Відомо, що на фондомісткість продукції впливають такі фактори, як обсяг виробництва, виробіток продукції за одну машино-годину, фондовіддача активної частини основних виробничих фондів, питома вага активної частини основних виробничих фондів (структурні зміни), кількість відпрацьованого часу обладнанням на виробництво продукції.

Завдяки проведеним перетворенням було сформовано модель фондомісткості продукції, в якій враховані такі показники: виробіток за одну машино-годину (*B_M*); час, відпрацьований машинами (*T_M*); обсяг виробленої продукції (*ВП*); фондовіддача активної частини основних виробничих фондів (*ΦB_{акт}*); питома вага активної частини основних фондів (*ΠB_{акт}*). Запропонована формула дає змогу визначити вплив на фондомісткість перерахованих факторів.

$$\Phi M = \frac{B_M \cdot T_M \cdot 100}{ВП \cdot \Phi B_{акт} \cdot \Pi B_{акт}}. \quad (5)$$

Однією з головних складових ресурсомісткості виробництва, що враховує ефективність використання трудових ресурсів, є трудомісткість продукції.

Трудомісткість продукції – показник, що характеризує затрати робочого часу на виробництві обсягу виготовленої продукції. Вона визначається таким чином:

$$TM = \frac{T_p}{ВП}, \quad (6)$$

де TM – трудомісткість продукції, люд.-год./грн.;

T_p – трудовитрати;

$ВП$ – обсяг виробленої продукції.

Відомо, що на трудомісткість впливають такі фактори: виробіток одного працівника,

Таблиця 1

Методика аналізу складових ресурсомісткості виробництва

| Фактори | Вплив факторів |
|---|--|
| 1. Фактори впливу на зміну матеріаломісткості продукції: | |
| 1.1. Зміни матеріальних витрат | $\Delta MM_{MB} = \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_0 \cdot \Phi B_0 \cdot t_0}{T_0 \cdot B_{P_0}} - \frac{MЗ_0 \cdot \Phi M_0 \cdot \Phi B_0 \cdot t_0}{T_0 \cdot B_{P_0}}$ |
| 1.2. Зміни фондомісткості | $\Delta MM_{\Phi M} = \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_0 \cdot t_0}{T_0 \cdot B_{P_0}} - \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_0 \cdot \Phi B_0 \cdot t_0}{T_0 \cdot B_{P_0}}$ |
| 1.3. Зміни фондівдачі | $\Delta MM_{\Phi B} = \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_1 \cdot t_0}{T_0 \cdot B_{P_0}} - \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_0 \cdot t_0}{T_0 \cdot B_{P_0}}$ |
| 1.4. Зміни фондівдачі | $\Delta MM_t = \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_1 \cdot t_1}{T_0 \cdot B_{P_0}} - \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_1 \cdot t_0}{T_0 \cdot B_{P_0}}$ |
| 1.5. Зміни затрат часу на виробництво продукції | $\Delta MM_T = \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_1 \cdot t_1}{T_1 \cdot B_{P_0}} - \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_1 \cdot t_1}{T_0 \cdot B_{P_0}}$ |
| 1.6. Зміни виробітку одного працівника | $\Delta MM_{B_p} = \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_1 \cdot t_1}{T_1 \cdot B_{P_1}} - \frac{MЗ_1 \cdot \Phi M_1 \cdot \Phi B_1 \cdot t_1}{T_1 \cdot B_{P_0}}$ |
| 2. Фактори впливу на зміну фондомісткості продукції: | |
| 2.1. Зміни виробітку за одну машино-годину | $\Delta \Phi M_{BM} = \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_0} \cdot 100}{ВП_0 \cdot \Phi B_{акт_0} \cdot ПВ_{акт_0}} - \frac{B_{M_0} \cdot T_{M_0} \cdot 100}{ВП_0 \cdot \Phi B_{акт_0} \cdot ПВ_{акт_0}}$ |
| 2.2. Зміни часу, відпрацьованого машинами | $\Delta \Phi M_{T_M} = \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_1} \cdot 100}{ВП_0 \cdot \Phi B_{акт_0} \cdot ПВ_{акт_0}} - \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_0} \cdot 100}{ВП_0 \cdot \Phi B_{акт_0} \cdot ПВ_{акт_0}}$ |
| 2.3. Зміни обсягу виробленої продукції | $\Delta \Phi M_{ВП} = \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_1} \cdot 100}{ВП_1 \cdot \Phi B_{акт_0} \cdot ПВ_{акт_0}} - \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_1} \cdot 100}{ВП_0 \cdot \Phi B_{акт_0} \cdot ПВ_{акт_0}}$ |
| 2.4. Зміни фондівдачі активної частини основних фондів | $\Delta \Phi M_{\Phi B_{акт}} = \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_1} \cdot 100}{ВП_1 \cdot \Phi B_{акт_1} \cdot ПВ_{акт_0}} - \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_1} \cdot 100}{ВП_1 \cdot \Phi B_{акт_0} \cdot ПВ_{акт_0}}$ |
| 2.5. Зміни питомої ваги активної частини основних фондів | $\Delta \Phi M_{ПВ_{акт}} = \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_1} \cdot 100}{ВП_1 \cdot \Phi B_{акт_1} \cdot ПВ_{акт_1}} - \frac{B_{M_1} \cdot T_{M_1} \cdot 100}{ВП_1 \cdot \Phi B_{акт_1} \cdot ПВ_{акт_0}}$ |
| 3. Фактори впливу на зміну трудомісткості продукції: | |
| 3.1. Зміни виробітку одного працівника | $\Delta TM_{B_p} = \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_0}}{t_0 \cdot B_{зод_0} \cdot ВП_0} - \frac{B_{P_0} \cdot T_{P_0}}{t_0 \cdot B_{зод_0} \cdot ВП_0}$ |
| 3.2. Зміни фонду робочого часу | $\Delta TM_{T_p} = \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_1}}{t_0 \cdot B_{зод_0} \cdot ВП_0} - \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_0}}{t_0 \cdot B_{зод_0} \cdot ВП_0}$ |
| 3.3. Зміни часу, відпрацьованого одним працівником | $\Delta TM_t = \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_1}}{t_1 \cdot B_{зод_0} \cdot ВП_0} - \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_1}}{t_0 \cdot B_{зод_0} \cdot ВП_0}$ |
| 3.4. Зміни середньогодинного виробітку одного працівника | $\Delta TM_{B_{зод}} = \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_1}}{t_1 \cdot B_{зод_1} \cdot ВП_0} - \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_1}}{t_1 \cdot B_{зод_0} \cdot ВП_0}$ |
| 3.5. Зміни обсягу виробленої продукції | $\Delta TM_{ВП} = \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_1}}{t_1 \cdot B_{зод_1} \cdot ВП_1} - \frac{B_{P_1} \cdot T_{P_1}}{t_1 \cdot B_{зод_1} \cdot ВП_0}$ |

трудовитрати (кількість часу, яка потрібна до завершення роботи, якщо трудовий ресурс працює повний робочий час без перерви), кількість відпрацьованого часу одним працівником за рік, виробіток за одну людино-годину, обсяг виробленої продукції.

Для визначення впливу на трудомісткість перерахованих факторів доцільно змінити базову формулу.

В результаті перетворень була отримана така факторна модель:

$$TM = \frac{B_p \cdot T_p}{t \cdot B_{год} \cdot ВП}, \quad (7)$$

де B_p – виробіток одного працівника;

T_p – трудовитрати;

t – час, відпрацьований одним працівником;

$B_{год}$ – середньогодинний виробіток одного працівника;

$ВП$ – обсяг виробленої продукції.

Для визначення впливу факторів на складові ресурсомісткості виробництва доцільно використати спосіб ланцюгових підстановок (табл. 1), де (0) позначається базовий рік, а (1) – звітний рік.

Визначений вплив факторів на зміну складових ресурсомісткості виробництва дасть змогу виявити резерви її зменшення.

Висновки з цього дослідження. В результаті вирішення поставленої проблеми авторами було проаналізовано категорії ресурсомісткості виробництва, матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості, а також визначено їх взаємозв'язок. Розроблена методика оцінки та факторного аналізу ресурсомісткості виробництва дасть змогу комплексно оцінити ефективність ресурсозберігаючих заходів і розробити програму її зниження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балашова Р.І. Методичні підходи до аналізу, оцінки та прогнозування ефективності господарської діяльності / Р.І. Балашова // Проблеми формування антикризисної політики и механизма банкротства предприятий : сб. науч. тр. – Раздел I. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – С. 65–70.
2. Барун М.В. Ресурсомісткість виробництва як узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів підприємства / М.В. Барун // Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – № 89. – С. 160–163.
3. До питання визначення ресурсомісткості виробництва як економічної категорії / [Г.А. Жучкова, І.В. Міняйленко, В.А. Оченаш] // Коммунальное хозяйство городов. – 2003. – № 54. – С. 205–208.
4. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 488 с.
5. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / [В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук]. – К. : ЦУЛ, 2010. – 304 с.
6. Грицюк Е.О. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / Е.О. Грицюк. – К. : Декор, 2009. – 304 с.
7. Єфремова Н.Ф. Сучасні організаційно-економічні методи управління ресурсозбереженням / Н.Ф. Єфремова, Ж.В. Пісков // Економіка промисловості. – 2004. – Вип. 1 (23). – С. 134–139.

УДК 339.138 (07)

Сучасна парадигма розвитку науково-технічного потенціалу підприємств промислового комплексу України

Могилевська О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва, менеджменту
Київського міжнародного університету

Слободяник А.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Штанько О.І.

студент економічного факультету
Київського міжнародного університету

У статті запропоновано сучасну парадигму розвитку науково-технічного потенціалу підприємств промислового комплексу України. Визначено місце і роль стратегії інновацій у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто можливі елементи інноваційної стратегії та їх альтернативи на всіх рівнях з урахуванням основних компонентів стратегічного набору підприємства.

Ключові слова: стратегія підприємства, система забезпечення конкурентоспроможності підприємства, стратегічний набір підприємства, науково-технічний потенціал підприємства, промисловий комплекс, портфель інноваційних стратегій.

Могилевская О.Ю., Слободяник А.М., Штанько А.И. СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В статье предложена современная парадигма развития научно-технического потенциала предприятий промышленного комплекса Украины. Определено место и роль стратегии инноваций в системе обеспечения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены возможные элементы инновационной стратегии и их альтернативы на всех уровнях с учетом основных компонентов стратегического набора предприятия.

Ключевые слова: стратегия предприятия, система обеспечения конкурентоспособности предприятия, стратегический набор предприятия, научно-технический потенциал предприятия, промышленный комплекс, портфель инновационных стратегий.

Mohylevska O.Yu., Slobodyanik A.M., Shtanko O.I. MODERN PARADIGM OF DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL OF ENTERPRISES OF UKRAINE INDUSTRIAL COMPLEX

The modern paradigm of development of scientific and technical potential of enterprises of Ukraine industrial complex is offered in the article. The location and role of strategy of innovations are determined in the system of providing of competitiveness of enterprise. The possible elements of innovative strategy and their alternative are considered on all levels taking into account the basic components of strategic set of enterprise.

Keywords: strategy of enterprise, system of providing of competitiveness of enterprise, strategic set of enterprise, scientific and technical potential of enterprise, industrial complex, brief-case of innovative strategies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нестабільності сучасного ринку з метою адаптації до зовнішнього середовища підприємству необхідно постійно вдосконалювати та розробляти нові засоби забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів. Формування адекватних стратегій успіху та розв'язання базових проблем розвитку підприємства потребують комплексної модернізації інформаційно-аналітичної системи управління на основі концепції контр-

олінгу. Багатофункціональність контролінгу у діагностуванні бізнес-процесів дає змогу побудувати ефективний механізм забезпечення перманентної прибутковості і конкурентоспроможності підприємства в умовах нестабільності бізнес-середовища. Ключовими нагальними проблемами активізації розвитку вітчизнної промисловості на сучасному етапі є фінансове забезпечення інноваційної діяльності; ефективне використання наявного в Україні науково-технічного потенціалу.

Великого значення набувають нарощення і продуктивне використання фінансового і науково-технічного складників інноваційного потенціалу промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку інноваційного потенціалу вітчизняної промисловості, фінансового забезпечення активізації інноваційної діяльності промислових підприємств, комерціалізації науково-технічних розробок, механізмів ефективного використання науково-технічного потенціалу присвятили свої наукові праці такі вчені, як О. Амоша, М. Долішній, О. Гальцова, С. Ілляшенко, М. Зось-Кіор, О. Кузьмін, І. Михасюк, В. Пила, Є. Селевко, Л. Федулова та інші. У своїх дослідженнях учені акцентують увагу на найбільш гострих та проблемних питаннях інноваційного розвитку української промисловості, таких як застаріла матеріально-технічна база, малий відсоток передової техніки та технологій, обмежений фінансовий потенціал, що не дає змоги фінансувати інноваційні проекти на потрібному рівні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому недостатньо дослідженими залишаються саме управлінські аспекти впровадження інноваційних технологій – наявність чіткої стратегії інноваційного розвитку підприємства, вектори надходження та спрямування інноваційних технологій тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення тенденцій розвитку фінансового та науково-технічного складників інноваційного потенціалу промисловості України, що полягає у дослідженні процесів управління та впровадження інноваційних технологій у промисловість України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні розвинута наука і техніка, але при цьому надто повільно впроваджуються у господарство вітчизняні і зарубіжні наукові відкриття і технічні винаходи.

Причиною гальмування переходу до інноваційного типу розвитку української економіки є відсутність у вітчизняних підприємств чіткої спрямованості власного бізнесу інноваційним шляхом розвитку і відображення його у відповідній стратегії. Стратегія визначає логіку бізнес-розвитку підприємства з метою забезпечення його довготривалої конкурентоспроможності та прибутковості у мінливому ринковому середовищі. Вона повинна являти собою інноваційну бізнес-модель, яку обиратиме підприємство до всіх своїх видів біз-

нес-діяльності для забезпечення їх конкурентоспроможності та прибутковості на основі інновацій у всіх ланках формування споживної вартості як окремо кожного продукту, так і сукупного бізнесу. Сьогодні Україну характеризують декларативний тип державного стимулювання інноваційного розвитку, збереження залишкового принципу державного фінансування інноваційної сфери, недосконалість структури та низький рівень розвитку інституцій інноваційної інфраструктури, несприятлива кредитна політика комерційних банків, відсутність державної програми стимулювання інноваційних зрушень у промисловості, деформована науково-технічна база галузевої та заводської науки, збереження диспропорцій у сфері оновлення матеріально-технічної бази промисловості, високий рівень матеріало- та енергоємності кінцевої продукції тощо.

У цьому контексті необхідно зазначити, що сьогодні підприємствам для підвищення прибутковості свого бізнесу (виробництва), окрім інвестування коштів у великих розмірах у дослідження та розробки, треба також забезпечити їх ефективне використання відповідно до найбільш вдалої інноваційної стратегії. Ця стратегія, наприклад, у формі так званої «кривої профілю інноваційної стратегії» будь-якого рівня, вказуватиме на основні напрями та рівень запропонованих інновацій щодо бізнесу підприємства і формуючих його бізнес-процесів. Згідно із критерієм їх віддачі вони мають визначатися за рівнем зростання обсягів виробництва і продажу, прибутку, частки ринку тощо. Як показує практика і дослідження американського науковця, професора Массачусетського університету Г. Морбі, прибутковість виробництва, бізнесу та підприємства залежить не стільки від абсолютних затрат на НДДКР, скільки від забезпечення їх ефективного використання згідно з обраною найбільш раціональною стратегією довгострокового наукового і технологічного розвитку [5]. Ідентифікація та вибір адекватної інноваційної стратегії для конкретного підприємства в певній ситуації, детермінованій, з одного боку, його соціально-економічними й інноваційними цілями та завданнями, що їх конкретизують, а з іншого – параметрами детермінанту інноваційного розвитку в межах складної системи забезпечення його конкурентоспроможності в динамічному ринковому середовищі, є ключовими питаннями стратегічного управління підприємством загалом та його інноваційною діяльністю зокрема.

Зазначимо, що проблемам управління стратегічним та інноваційним розвитком підприємства присвятили свої праці такі науковці, як М. Портер [1], Й. Шумпетер [2], О. Кузьмін [3], Н. Краснокутська [4] та інші. Спектр питань, які стосуються змісту і шляхів удосконалення управління інноваційною діяльністю підприємств у стратегічному контексті їх функціонування та розвитку, ще недостатньо досліджено і вивчено. Зокрема, йдеться про статус стратегії інновацій підприємства у структурі його стратегічного набору, тобто портфеля системи забезпечення конкурентоспроможності; її логіку, зміст, формування, візуалізацію, зображення та реалізацію; формування збалансованих портфельів інноваційних стратегій та ефективної системи управління інноваційним розвитком підприємства на їх основі тощо.

Сучасна світова економіка дедалі більше набуває рис інноваційної економіки, пов'язаної з розробкою, впровадженням і використанням нововведень – інновацій, а також із перебудовою організаційно-економічного механізму господарювання. У цих умовах основною суперечністю у сфері інноваційного розвитку економіки нашої країни на всіх її рівнях є те, що вона має досить високий інноваційний потенціал, але такі механізми господарювання та структуру економіки на рівні підприємств, які цей потенціал не сприймають і не реалізують. Інноваційна проблема в Україні – це проблема грошей та інституцій, а також проблема ефективного менеджменту – передусім стратегічного на рівні підприємства, який повинен визначати загальну програму дій щодо інвестицій в інновації на підприємстві у всіх ланках формування споживчої вартості продуктів кожного виду бізнесу підприємства.

Результатом реалізації інноваційних стратегій на підприємствах мають бути високі науково-технічні досягнення, зростання ефективності виробництва, а саме – бізнесу, якісно кращі ресурсозбереження та екологія у діяльності підприємств [5].

Підтвердженням ролі розроблення та впровадження інноваційних стратегій на підприємствах щодо забезпечення їх конкурентоспроможності та прибутковості є те, що в більшості країн стимулюють не лише НТП як такий, але і високий рівень інноваційного сприйняття, насамперед у промисловості, через впровадження стратегічного менеджменту і, зокрема, планування. Дослідження зарубіжних економістів свідчать, що зростання ВВП в основному пов'язане не з капітальними вкладеннями, а з технологічними

нововведеннями, сприйнятливістю до інновацій підприємств і економіки загалом. Цьому повинні сприяти розроблені та реалізовані на підприємствах інноваційні стратегії, які, на нашу думку, і визначають логіку загальної корпоративної, портфельної і бізнес-поведінки підприємства на основі інновацій. Мається на увазі, що обґрунтування напрямів і втілення системи інновацій на підприємстві з метою забезпечення його конкурентоспроможності повинні відбуватися через певний стратегічний набір – портфель, у якому, на відміну від його класичного варіанта [6], стратегії інновацій належить особлива роль стратегії з власним стратегічним набором.

Отже, на наш погляд, інноваційна стратегія – це суперстратегія, яка визначає зміст усіх інших стратегій підприємства. Вона має орієнтуватися на передбачення глобальних змін в економічній ситуації на підприємстві та навколо нього, а також стосуватися прийняття рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства за рахунок інновацій. Згідно з цією парадигмою стратегія інновацій у загальному вигляді – логічна система орієнтації підприємства на пропонування інновацій та на інвестиції в інновації за різними факторами, які є предметом конкуренції в певній сфері бізнесу. Вона визначає напрями, сприятливі умови і можливості для інноваційного процесу та інноваційної діяльності на підприємстві з метою сприяння розвитку та отримання ефективного результату.

Ця стратегія має задати вектор і запропонувати режим, за якого нововведення стають неодмінним складником управління всіма структурними підрозділами підприємства [5].

Суперстратегія визначатиме логіку бізнес-поведінки підприємства на основі інновацій і тому відіграватиме роль важливого чинника конкурентоспроможності та успішності будь-якої комерційної організації на світовому ринку, особливо в умовах глобалізації. Саме суперстратегія як система субстратегій для всіх рівнів стратегічного набору підприємства, орієнтованих на інноваційний розвиток підприємницької організації, задоволення потреб її клієнтів, призначена для вирішення проблемних ситуацій, які виникають на підприємстві під час управління змінами.

Для диверсифікованих підприємств ми пропонуємо застосовувати інноваційні стратегії 4 рівнів – корпоративні стратегії; інноваційні стратегії бізнес-одниць; інноваційні стратегії окремих бізнес-процесів щодо забезпечення

певних видів бізнесу підприємства; конкретні господарські операції інноваційного змісту на рівні окремих підрозділів, які становитимуть зміст операційних субстратегій.

У цій системі інноваційна стратегія бізнес-одиниць – це фактично складник бізнес-стратегії, точніше, аспект конкурентної стратегії певної бізнес-одиниці підприємства, який визначає, яким чином кожний бізнес диверсифікованого підприємства може досягти конкурентної переваги на відповідному ринку за рахунок інновацій.

Ця стратегія має передбачати об'єднання цілей технічної та інвестиційної політик і спрямовуватися на впровадження нових технологій і видів продукції, послуг. За своїм же змістом вона, як логічна модель бізнес-розвитку підприємства на основі інновацій, має охоплювати і враховувати всі базисні бізнес-процеси на підприємстві та в його зовнішньому оточенні, а також можливості зростання інноваційного потенціалу.

Для формування нової стратегії можна застосувати модель «чотирьох дій», спрямовану на забезпечення конкурентної переваги за рахунок відбору оптимальних для певного бізнесу варіантів стратегій щодо інновацій у напрямі окремих його бізнес-процесів. Можливими є такі альтернативні пропозиції стратегії інновацій для окремого бізнес-процесу, як відмова від них за певним типовим фактором; їх зменшення за певним типовим фактором; їх збільшення за певним типовим фактором; їх пропонування за новими факторами, які не є типовими для цього виду бізнесу. Отже, завдяки інноваціям можна сформулювати конкретну ефективну стратегію із забезпечення конкурентоспроможності певного бізнесу підприємства, застосувавши мінімізацію або диференціацію витрат чи створивши інноваційну цінність [5].

Цю модель варто доповнити аналізом віддачі інвестицій в інновації за кожним із факторів, які розглядаються як предмет конкуренції в галузі, визначивши рівень кореляції між інвестиціями в інновації та результативними показниками оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Інноваційна стратегія на корпоративному рівні в цій системі зводиться до вирішення двох питань: у яких видах бізнесу підприємству необхідно бути присутнім і як корпоративний центр керуватиме всіма цими бізнес-одиницями на основі впровадження певних інновацій.

При цьому стратегії інновацій функціонального рівня формуються в межах окремих бізнес-

одиниць як складники відповідних стратегій бізнесу, в яких мають бути конкретні заходи щодо реалізації інноваційного процесу на рівні окремих альтернативних складників конкурентної стратегії в межах певного бізнесу диверсифікованого підприємства. Таку ієрархічну структуру стратегії інновацій у межах стратегічного набору – портфеля підприємства – ми пропонуємо, виходячи насамперед із того, що зміст і розроблення тієї чи іншої стратегії залежать від її організаційного рівня.

Пропонуючи модель розвитку підприємства, що ґрунтується на інноваційній суперстратегії, ми виходимо з логіки первинного виділення інноваційної стратегії як провідної стратегії-підсистеми з подальшою побудовою на її основі всіх інших стратегій-підсистем, а також корпоративної стратегії як системи; формування стратегії підприємства на основі основних елементів його ключової компетентності.

Основною компонентою стратегії будь-якого рівня управління на підприємстві є інноваційна, яка визначає зміст і задає стратегічні напрями розвитку для всіх інших компонент. Розглянемо формування загальних конкурентних стратегій на основі розроблення відповідних інноваційних субстратегій.

Сьогодні в науковій літературі є різноманітні варіанти типологізації альтернатив інноваційної стратегії підприємства. Зокрема, згідно з типологією інноваційних стратегій за характером спрямування інновацій, яка у 80-х роках ХХ ст. була запропонована К. Фріменом [7; 11, с. 126–167], підприємства мають обирати певну логічну модель загальної інноваційної поведінки, а також формувати на основі запропонованих варіантів збалансовані портфелі інноваційних стратегій, застосовуючи традиційні, імітаційні, наступальні, оборонні, залежні та змішані інноваційні стратегії [5].

З урахуванням такої класичної типологізації інноваційні стратегії варто поділяти також за характером обраної підприємствами моделі поведінки (пасивної або активної):

1. Активні технологічні: продуктові – стосуються впровадження нових або вдосконалих за своїми властивостями чи способами використання товарів і послуг; процесні – стосуються впровадження нових або покращених способів виробництва, а також доставки продуктів.

2. Пасивні нетехнологічні: маркетингові – стосуються впровадження нових методів продажу, у тому числі таких, що передбачають зміну, наприклад, дизайну продукту та

його упаковки, складування та просування на ринок, цінової політики – з метою кращого задоволення потреб споживачів, захоплення позицій на ринку чи нових ринків; організаційні – стосуються впровадження нових методів організації діяльності та управління як підприємством, так і окремими його функціональними, операційними та бізнес-підрозділами.

Зазначимо, що з позицій життєвого циклу бізнесу стратегія інновацій можна розглядати як логіку поведінки, якої необхідно дотримуватися, та як інструмент, який використовують підприємства на всіх стадіях – для обґрунтування можливості входження на новий чи традиційний ринок із новим продуктом, тобто на першій стадії життєвого циклу; на стадіях зростання та зрілості, коли для забезпечення своєї конкурентоспроможності підприємство має обрати відповідну стратегію своєї інноваційної поведінки.

Розглянемо зв'язок загальних конкурентних та інноваційних стратегій.

Стратегія лідирування за рахунок зниження витрат (цін).

Інновації, що забезпечують контроль над витратами: використання методів обліку витрачання ресурсів; застосування більш досконалих методів обліку витрачання ресурсів; автоматизація виробничо-технологічного процесу [5].

Інновації, що зумовлюють зміну технологічного рівня виробництва завдяки досконалим методам виробництва: запуск конвеєра; автоматизація та роботизація окремих операцій або всього технологічного процесу; перехід до порошкової технології або до використання електropечей у металургії; впровадження інтернет-технологій; запровадження в системі ЖКГ нових типів газових котлів і перехід на побудинкові системи опалення за відмови від централізованого опалення; застосування технологій із масового виготовлення ліків у фармакологічному бізнесі; виконання непрофільних операцій на підприємстві (ведення обліку; застосування матеріалів-замінників).

Інновації в системі заохочення раціоналізації та винахідництва: диференційована система преміювання за кожну пропозицію навіть за їх нульового економічного ефекту, але якщо було впровадження.

Інновації, що забезпечують високий рівень стандартизації: роботизація та автоматизація виробничих процесів.

Автоматизація метрологічних процесів: запровадження комп'ютерних технологій.

Стратегія диференціації.

Інновації, що забезпечують контроль якості продукції: використання дефектоскопів у металургійній галузі на підприємствах із виробництва продукції з вищою доданою вартістю.

Інновації, що забезпечують якість кожної операції: механізація та автоматизація виробничого процесу в кондитерському і фармацевтичному бізнесі.

Інновації, що забезпечують гнучкість виробничого процесу: аутсорсинг під час виконання індивідуальних замовлень; використання широкого спектра продуктів-замінників для виробництва власного продукту; диверсифікація постачання сировини та комплектуючих; застосування машин і устаткування «трансформерного» типу [5].

Інновації, що забезпечують високий рівень організації: створення диспетчерсько-логістичної служби; комп'ютеризація управління виробничим процесом.

Як свідчить практика, більшість помилок виникає на стадії попереднього розрахунку показників ефективності – під час підрахунку грошових потоків за проектом. Реалізація інвестиційного проекту пов'язана з ризиком, тому для зниження або усунення можливих економічних збитків унаслідок зміни умов реалізації проекту система контролінгу здійснює оцінку й управління ризиками.

Отже, можна зазначити, що контролінг є системою, яка здатна підвищити ефективність інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств за рахунок:

- формування інвестиційної програми;
 - координації процесів оперативного і стратегічного планування інвестиційної діяльності;
 - розроблення і вибору критеріїв для оцінки ефективності інвестиційних проектів;
 - аналізу планів і бюджетів інвестиційних проектів;
 - оцінки та управління інвестиційними ризиками;
 - моніторингу за реалізацією інвестиційних проектів;
 - оцінки тенденцій і закономірностей інвестиційного ринку;
 - коригування інвестиційного процесу у відповідності зі змінами умов реалізації проектів.
- Так, інновації на підприємстві зумовлюються економічною необхідністю, оскільки підтримка належного рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах неможлива без інвестицій у НДДКР, розроблення або придбання нових

технологій, освоєння випуску нових продуктів, розвиток каналів збуту, підтримку позитивного іміджу торгової марки тощо. Крім того, в умовах обмеження ресурсів для відшкодування витрат, які постійно зростають, підприємства опиняються перед проблемою пошуку різних шляхів і можливостей збільшення обсягів продажу та зростання прибутку. Найефективнішим засобом є інновації. Відповідно, конкуренція на їх основі викликає потребу розробки стратегії інновацій, яка стосується всіх підсистем підприємства і зводиться до певного стратегічного набору (портфеля) інноваційного змісту [5].

Обґрунтовано обрана та відповідно змістовно наповнена стратегія інновацій – як певний стратегічний набір – портфель рішень із забезпечення інноваційного процесу на підприємстві на всіх його рівнях та для всіх складників бізнес-процесів – є запорукою тривалого успіху будь-якого підприємства і засобом забезпечення його конкурентної стійкості. Цьому мають слугувати чітка типологізація та детальна декомпозиція інноваційної стратегії за різними її складниками, які демонструють її місце у структурі стратегічного набору – портфеля підприємства – та в системі забезпечення його конкурентоспроможності. Корисними також будуть і наші дослідження

доступних, зрозумілих методик генерації та верифікації її альтернатив, відібраних нами серед найбільш придатних для реалізації.

Висновки з цього дослідження. Інвестиційний клімат України є досить складним і несприятливим. Це пов'язано з тим, що держава недостатньо стимулює розвиток інвестиційного клімату: недосконалим є правове регулювання інноваційних відносин, нагальним є врегулювання питань щодо системи компетентних органів, які здійснюють регулювання інвестиційних послуг; відсутня науково обґрунтована інвестиційна політика держави, негативно впливає економічна нестабільність. Покращити інвестиційний клімат можливо за рахунок різноманітних заходів, зокрема забезпечення чіткого правового поля інвестиційної діяльності, макроекономічної та політичної стабільності, запровадження податкових та митних пільг, дотацій, субсидій і бюджетних позик на розвиток пріоритетних сфер галузей економіки, подолання бюрократичних бар'єрів, корупції, забезпечення правового захисту інвестицій, покращення інформаційного забезпечення. Україна має зробити все можливе для того, щоб зайняти гідне місце розвиненої держави поряд із провідними країнами світу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Кузьмін О.Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: моногр. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко. – Івано-Франківськ: Івано-Франків. НТУ нафти і газу, 2011. – 198 с.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
5. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: підруч. / О.І. Ковтун. – Львів: Новий Світ – 2000, 2009.
6. Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. (eds). Technical Change and Economic Theory. – London: New National System of Innovation, 1988. – P. 330–348.
7. Freeman C. The economics of industrial innovation. – London: Campus Vferiag, 1982. – 448 p.

УДК 339.138

Сайт як інструмент інтернет-маркетингу

Мозгова Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Бойко Ю.А.

студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Стаття присвячена структуризації етапів створення сайту як ефективного інструмента інтернет-маркетингу та розгляду побудови цього процесу з точки зору професіонала-маркетолога. Розглянуто найбільші помилки під час створення сайту. Виділено переваги застосування інструмента "WordPress". Визначено інструменти контент-маркетингу для підвищення пошукового трафіку.

Ключові слова: сайт, інструмент, етапи, контент, "WordPress", SEO-оптимізація, ефективність.

Мозговая Г.В., Бойко Ю.А. САЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Статья посвящена структуризации этапов создания сайта как эффективного инструмента интернет-маркетинга и рассмотрению построения данного процесса с точки зрения профессионала-маркетолога. Рассмотрены ошибки при создании сайта. Выделены преимущества применения инструмента "WordPress". Определены инструменты контент-маркетинга для повышения поискового трафика.

Ключевые слова: сайт, инструмент, этапы, контент, "WordPress", SEO-оптимизация, эффективность.

Mozgova G.V., Boiko Y.A. SITE AS INTERNET MARKETING TOOL

The article is devoted to the creating a website structuring stages as an effective tool of internet marketing and the construction of this process by the professional marketers. Considered the biggest mistakes during building a website. Highlighted "WordPress" implementation advantages. Defined content marketing tools for improving search traffic.

Keywords: site, tools, stages, content, "WordPress", SEO-optimization, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному ринковому середовищі компанії конкурують між собою з метою залучення клієнта не тільки через якість, ціну своєї продукції, довіру до компанії тощо. Сайт стає ключовим фактором успіху в мережевій економіці, який дає змогу розробляти та впроваджувати найбільш ефективно програми маркетингу. Отже, постає проблема подальшого розвитку теорії та практики використання сайту як інструмента інтернет-маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями створення та оптимізації сайту займалися багато вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них слід назвати таких, як Р.А. Костяев, М. Котін, К. Вертайм, Д. Еймор, Ф. Вірін, Р. Гавриш, С.М. Ілляшенко, С. Кадулін, Г.В. Мозгова, О.В. Китова, В.Л. Плескач, О.Ю. Паньковецький, О.А. Петрик, І.В. Успенський, Я. Фенвік, Б. Халліган, В. Холмогоров, Дж. Шах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте із розвитком ринкових відносин в мережі Інтернет, появою

нових інформаційних технологій змінюються і можливості створення сайту та вимоги до нього. Це зумовлює необхідність пошуку нових підходів до створення сайту з урахуванням сучасних ринкових вимог та інноваційних можливостей інформаційних технологій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є структуризація етапів створення сайту з точки зору маркетолога, виявлення найбільш важливих характеристик для вибору шаблону, інструментів створення та оптимізації сайту для малих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У час стрімкого розвитку інформаційних технологій одним із ключових засобів інформаційного обміну став Інтернет. Зараз він виступає не лише засобом отримання інформації, але й ефективним бізнес-інструментом. Щоб розширити канал збуту, компанія повинна не лише відкривати магазини, але й використовувати сайт як один зі шляхів збуту своєї продукції. Отже, сайт – це один із засобів отримання прибутку компанією. Звичайно, це можливо за умов системного під-

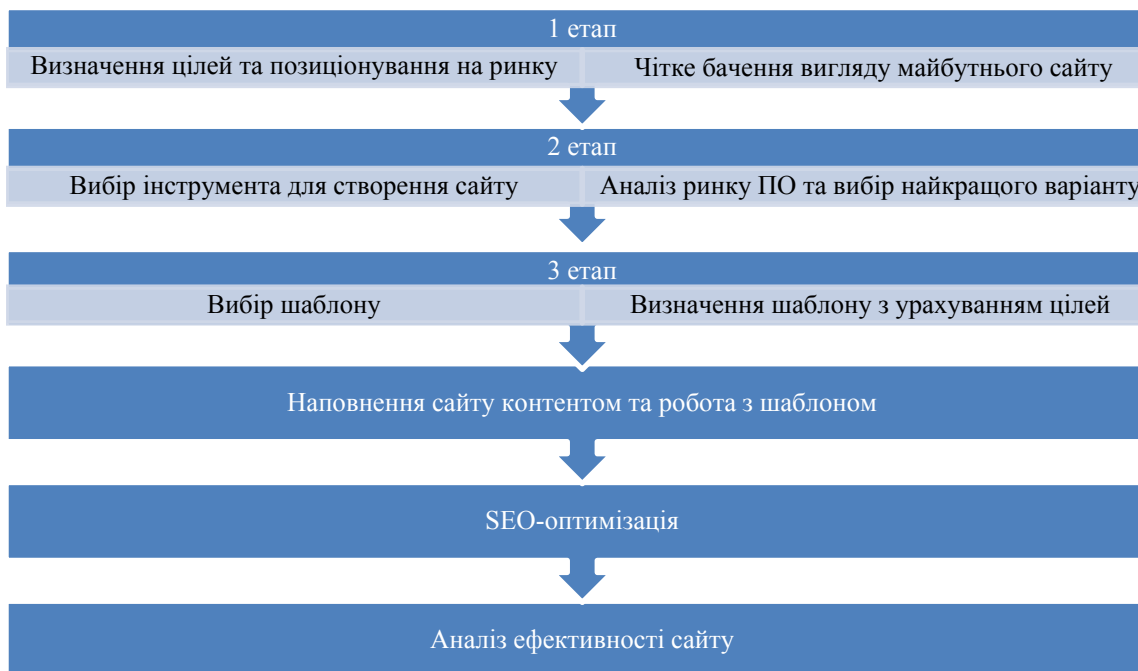


Рис. 1. Етапи створення сайту

Джерело: розроблено авторами за джерелами [5; 7]

ходу до його створення, визначення стратегії розвитку, раціонального використання всіх необхідних елементів.

Розробка сайту повинна починатися з визначення моделі його створення. В результаті проведеного дослідження було систематизовано основні типові етапи створення веб-ресурсу компанії (рис. 1).

У великих фірмах для створення та підтримки функціонування сайту створюється ціла команда розробників, дизайнерів, копірайтерів та інших спеціалістів, які працюють над даним проектом місяцями, а іноді навіть і більше. Проте не завжди у компанії є ресурси для цього, особливо якщо вона є досить молодою. Тоді створення та розкрутка сайту переходить до рук маркетолога. Далі буде розглянуто алгоритм дій для створення ефективного сайту як інструмента підвищення прибутку саме з точки зору маркетолога, тобто спеціаліста, який не має технічних знань та навичок.

Перш за все потрібно визначити цілі створення сайту. Одним із мотивів може бути враження споживачів (тоді він буде яскравим та наповненим багатьма картинками) чи створення іміджу надійності (тоді краще використовувати стримані тони під час створення дизайну сайту). Визначення приналежності до однієї чи іншої групи є вкрай важливим, адже це дає змогу сформулювати основну концепцію сайту.

Для досягнення мети дослідження було проаналізовано програмне забезпечення, яке пропонується на ринку інформаційних технологій для створення сайту. Створювати сайт можна різними способами. Найпростіший – встановити CMS (Content Management System – система управління контентом) і через неї редагувати сайт прямо на хостингу. У такому випадку ніякі додаткові програми не потрібні. Системи управління сайтом представлено в табл. 1.

Як основний критерій порівняльного аналізу сервісів створення сайтів було обрано мінімальні витрати. З урахуванням цього критерію «1С-Бітрікс» не може бути використаним, тому, що він є платним. «MODX» передбачає спільний процес створення сайту, проте це не є найголовнішим критерієм вибору інструмента. «Drupal» є досить складною для освоєння системою, тому він не підходить для маркетологів, які не мають технічної освіти. З огляду на потреби та можливості залишилося 2 найбільш оптимальні інструменти для створення сайту для малих підприємств, а саме «Joomla» та «WordPress». Далі буде розглянуто ці інструменти більш детально.

Основні характеристики CMS «Joomla»:

– простий та інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, що дає змогу без спеціальних технічних знань або навичок програмування працювати з системою управління будь-якому користувачу;

Таблиця 1

Системи управління сайтом

| Назва | Характеристика |
|--------------|---|
| “WordPress” | Безкоштовна система управління сайтом з відкритим вихідним кодом, що добре зарекомендувала себе протягом багатьох років, дає змогу створювати практично будь-які сайти. |
| “Joomla” | Безкоштовна CMS з відкритим кодом. Відносно молода система, для неї, як і для “WordPress”, існує величезна різноманітність шаблонів, плагінів, компонентів і модулів. |
| “Drupal” | Безкоштовна і досить популярна система, але більш складна в освоєнні порівняно з іншими CMS. |
| “MODX” | Безкоштовна професійна система управління контентом для веб-додатків, призначена для забезпечення і організації спільного процесу створення, редагування і управління контентом сайтів. |
| «1С-Бітрікс» | Платна професійна система для створення будь-яких сайтів. Ця CMS забезпечує високий рівень захищеності сайтів від злому, високу продуктивність, а також має простий і зрозумілий інтерфейс. |

Джерело: розроблено авторами за джерелами [8; 9]

– управління змістом через вбудований візуальний редактор, аналогічний текстовому редактору “MS Word”;

– управління індексуванням сторінок пошуковими системами;

– можливість створення різних меню, багаторівневих меню, що відрізняються не тільки за зовнішнім виглядом, але й за функціоналом;

– підтримка багатомовних сайтів;

– можливість роздрукувати або відправити інформацію з сайту на e-mail, будь-яку статтю з сайту.

Згідно з даними “Web Technology Surveys” [9] на “WordPress” станом на 2015 рік працює 23,8% від загального числа наявних сайтів, а також 60,4% сайтів, які використовують CMS. В результаті аналізу наявної практики було визначено основні причини популярності “WordPress”:

– безкоштовний інструмент (CMS “WordPress” розповсюджується за відкритою ліцензійною угодою для особистого та комерційного користування);

– практично необмежені можливості (за допомогою “WordPress” можна створити особистий блог, корпоративний сайт, інтернет-магазин, інформаційний портал, галузевий ресурс, галерею мультимедіа);

– гнучка настройка зовнішнього вигляду і функціональності (за допомогою плагінів можна вирішувати технічні завдання, забезпечувати необхідну функціональність сайту);

– простота адміністрування;

– можливість створити сайт і опублікувати перший контент протягом 5 хвилин;

– можливість створення різних меню, багаторівневих меню, що відрізняються не тільки за зовнішнім виглядом, але й за функціоналом;

– підтримка багатомовних сайтів.

Можна зробити висновок, що CMS “Joomla” та CMS “WordPress” досить схожі за своїми характеристиками. Для того щоб визначити найкращий варіант для створення сайту малого підприємства, було проаналізовано можливості систем за певними ключовими характеристиками, а саме за можливістю вибору шаблону, наявністю додаткових сервісів.

“Joomla 1.0.x” не підтримує вибір шаблонів. Звичайно, в ній є загальний і великий шаблон, що дає змогу на PHP створювати багаторівневі структури загальної структури сайту і розташування модулів, але ось шаблонізації окремих елементів немає, тому все обмежується застосуванням CSS (Cascading Style Sheets – каскадні таблиці стилів – спеціальна мова, що використовується для опису сторінок, написаних мовами розмітки даних). Однак для статей вже давно існує “ContentTemplater”, що дає змогу створювати шаблони оформлення для статей і управляти їх зовнішнім виглядом.

Для “WordPress” створені тисячі шаблонів, багато з яких виконані на дуже високому дизайнерському рівні. У шаблонах використовуються звичайні PHP-функції, тому ніяких складнощів з вивченням мов шаблонів немає. Готові шаблони достатньо завантажити в окремий каталог, а після цього в адмін-панелі вибрати потрібний. Існує також можливість перемикати шаблони і відвідувачами сайту.

Наступним критерієм є коментування.

Для сайту малого підприємства важливо бачити актуальні питання клієнтів. Отже, в “Joomla” компонентів для коментарів багато. Можна використовувати будь-який на вибір. У “WordPress” для будь-якого запису можна дозволити або заборонити коментування. За допомогою окремих плагінів можна зробити деревовидну структуру коментарів, а також розбити відображення коментарів по сторінках. Текстовий редактор коментаря можна забезпечити кнопками форматування і смайлами. Є також плагін, який дає змогу протягом деякого часу редагувати відвідувачу свій коментар.

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що “WordPress” є найефективнішою системою управління сайтом для малого підприємства. Він є безкоштовним, зручним та простим у використанні. Під час вибору шаблону сайту є дуже велика кількість шаблонів. Додатково плагіни дають змогу додавати функцію коментарів, їх редагування та додавання смайлів для більш зручного користування кінцевої цільової аудиторії.

Наступним кроком створення сайту є вибір шаблону. Великою помилкою багатьох спеціалістів на цьому етапі є те, що основним фактором вибору є гарні картинки. В рамках дослідження було сформовано основні критерії вибору шаблону:

- шрифт шаблону (якщо компанія має на меті виділитися на ринку, то потрібно підбирати незвичайні шрифти, а не Times New Roman);
- картинка в шаблоні-прикладі не мають значення, адже в купленому шаблоні їх не буде;
- ключові для фірми секції (наприклад, якщо це ІТ-компанія, то треба дивитися на те, як виглядає портфоліо, адже це один із ключових елементів, завдяки якому майбутній клієнт упевниться в тому, що компанії можна довірити його проект).

Наступний крок – це аналіз сайтів-конкурентів. Якщо над сайтом працює один маркетолог, то його можливості у створенні функціональної частини обмежені. Щоб зрозуміти, як зробити сайт привабливим та переконливим, потрібно провести бенчмаркінг сайтів, що є лідерами ринку. Це заощадить час і сформує приблизну картину вдалих рішень для вибраної сфери діяльності, а також буде можливість отримати висновок, чого краще не робити.

Таке маркетингове дослідження дасть інформацію про те, як інші компанії позиціонують себе на ринку, а також дасть змогу сформу-

вати власне бачення про позиціонування своєї фірми. Інколи можна зустріти вдалі фрази, які наштовхнуть на розробку власної маркетингової стратегії. Вона, звісно, як і увесь контент, повинна відповідати цілям компанії.

Після створення шаблону сайту та наповнення його контентом важливим етапом є перевірка орфографії, адже навіть незначні помилки зможуть створити погане враження про компанію. Особливо це актуально для сайтів англійською мовою, які створюються не носіями цієї мови.

Для того щоб сайт побачили потенційні клієнти, він повинен відобразитися під час пошуку в Інтернеті. Для цього використовується SEO-оптимізація. Вона підлаштовує сайт під пошукові системи. В результаті під час введення ключових фраз у ТОПі буде показаний потрібний сайт. Серед переваг цього інструмента можна виділити [10]:

- підвищення трафіку сайту;
- відносно низькі витрати на просування;
- високу конверсію відвідувачів сайту в покупців;
- мінімум негативного ефекту нав'язування покупцю;
- спрощення пошуку цільової аудиторії.

Проте, як і інші інструменти, SEO-оптимізація має свої недоліки. По-перше, це необхідність постійного моніторингу наповнення сайту, щоб відповідати запитам пошукових систем. По-друге, потреба у своєчасному оновленні вмісту сайту знову ж таки для запитів пошукових систем. По-третє, необхідність підлаштовувати один і той самий сайт під критерії різних пошукових систем.

Створення та підтримка ефективного сайту потребують постійної роботи та контролю. Для цього потрібно контролювати такі ключові дані [13]:

- відвідуваність сайту;
- перегляд товарних сторінок;
- середній час перебування на сайті і середня кількість переглянутих сторінок;
- сторінки виходу;
- канали залучення відвідувачів;
- показник конверсії;
- показник повернення відвідувачів.

Отже, для того, щоб сайт став ефективним інструментом інтернет-маркетингу, з ним потрібно постійно працювати, його слід змінювати, слідкувати за конкурентами. Для того щоб сайт було зручно використовувати, він повинен швидко працювати. На рис. 2 зазначені інструменти контент-маркетингу, які підвищують пошуковий трафік у 2 рази.

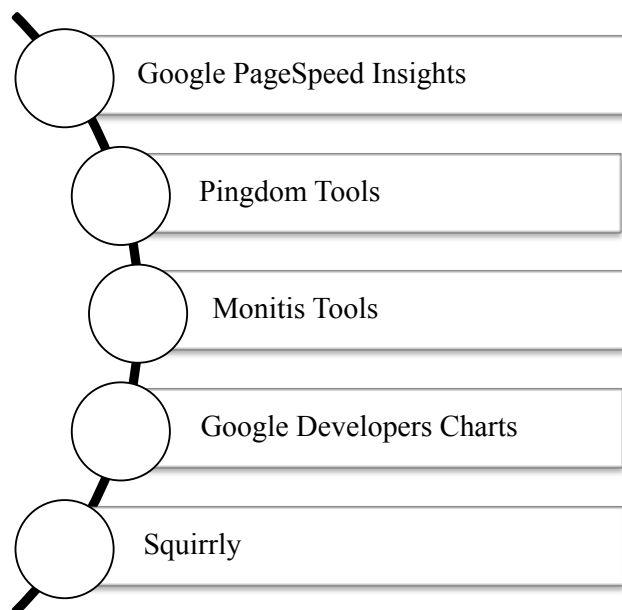


Рис. 2. Інструменти контент-маркетингу для підвищення пошукового трафіку

Джерело: розроблено авторами за джерелами [11; 12]

Під час використання “Google Page Speed Insights” система автоматично:

- аналізує всі позитивні і негативні сторони сайту;
- ставить дві оцінки від 0 до 100 для комп’ютерів і для мобільних пристроїв;
- дає чіткі поради щодо оптимізації сайту.

Крім того, “Google Page Speed Insights” дає поради, як поліпшити контент. Наприклад, який вибрати оптимальний розмір шрифтів, чи потрібно зменшити фотографії та картини, щоб вони так само швидко завантажувалися і добре відображалися на мобільних пристроях.

“Pingdom Tools” – більш професійний інструмент. Він також показує негативні і позитивні

сторони сайту, окремо аналізує кожен запит до сервера і пропонує варіанти їх спрощення. Перевагами “Pingdom Tools” є гнучкість, приємний і зрозумілий інтерфейс, а також велика кількість функцій. Система аналізує сайт і в таблиці показує всі елементи, які є на головній сторінці, швидкість їх завантаження.

За допомогою інструмента “Monitis Tools” маркетолог має змогу проаналізувати швидкість завантаження сайту з будь-якої точки світу. Тобто він дає можливість побачити, як швидко завантажувється сайт для відвідувачів з інших країн і навіть континентів. Сервери цього ресурсу знаходяться в США, Азії і Європі.

“Squirrrly” – це SEO-плагін, який допомагає оптимізувати контент. За його допомогою конверсія сайту може зрости на 285%. Таких результатів не дає жоден з наявних SEO-інструментів. Під час публікації або редагування матеріалу плагін підказує, як і де поліпшити контент, які ключові слова краще використовувати. Кожного тижня користувачі отримують детальний аналіз сайту, практичні рекомендації щодо оптимізації та безкоштовні картини.

“Google Developers Charts” – це безкоштовний інструмент від компанії “Google”. На вибір представлено багато графіків, блок-схем, діаграм та інших графічних елементів. Редагування відбувається в режимі реального часу.

Висновки з цього дослідження. Отже, створення сайту – це досить складний процес, який потребує не тільки творчих, але й аналітичних здібностей. Для того щоб сайт став ефективним, він повинен мати цікавий контент, швидко працювати на різних пристроях і в різних країнах. У цьому на допомогу приходять SEO-оптимізація та багато корисних програм, завдяки яким сайт стане окремим ефективним інструментом інтернет-маркетингу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Костяєв Р.А. Концепція створення конкурентних переваг із застосуванням можливостей мережі Інтернет / Р.А. Костяєв // Проблеми сучасної економіки. – 2008.
2. Вертайм К. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных современных технологий / К. Вертайм, Я. Фенвик ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Паблишер; Юрайт, 2010.
3. Халлиган Б. Входящий маркетинг. Как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов / Б. Халлиган, Д. Шах ; [пер. с англ.]. – М. : Диалектика, 2011.
4. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011.
5. Мозгова В.Г. Інструменти Internet-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств / Г.В. Мозгова // Ефективна економіка. – 2013.

6. Плєскач В.Л. Електронна комерція : [підручник] / В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька. – К. : Знання, 2007.
7. Гадецька З.М. Методологія функціонального моделювання як засіб представлення проектної документації в ІТ-аутсорсингу / З.М. Гадецька, І.А. Жирякова // Наукова періодика. – 2010.
8. Система управління контентом та безпека веб-сайту / [О.Ф. Балашов, Ю.І. Скорін, М.Ю. Лосєв]. – Х. : ХНЕ, 2012.
9. World Wide Web Technology Surveys [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://w3techs.com>.
10. Блог Callbackhunter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://callbackhunter.com/blog>.
11. Genius Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://geniusmarketing.me/lab>.
12. Ілляшенко Н.С. Seo-оптимізація як сучасний інструмент Інтернет-маркетингу / Н.С. Ілляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_3_63_74.pdf.
13. Хабрахабр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://habrahabr.ru/company/convead/blog/237625>.

УДК 336.71:659(477)

Формування іміджу банківської установи

Мокляк М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Стороженко Ю.М.

магістр
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Колибельнік Ю.В.

магістр
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто особливості формування іміджу банківської установи, його складники. Розглянуто методологічні особливості оцінки іміджу на основі маркетингових досліджень. Розроблено можливі напрями вдосконалення іміджу банківської установи.

Ключові слова: маркетинг, імідж, банківські установи, імідж банку, маркетингові дослідження.

Мокляк М.В., Стороженко Ю.М., Колибельнік Ю.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье рассмотрены особенности формирования имиджа банковского учреждения, его составляющие. Рассмотрены методологические особенности оценки имиджа на основе маркетинговых исследований. Разработаны возможные направления совершенствования имиджа банковского учреждения.

Ключевые слова: маркетинг, имидж, банковские учреждения, имидж банка, маркетинговые исследования.

Moklyak M.V., Storozhenko Y.M., Kolybelnik Y.V. CREATING THE IMAGE OF BANKING INSTITUTIONS

The features of banking institution image formation and its constituents are researched in the article. The methodological evaluations of image features based on market research are analyzed. Designed possible directions of bank image improvement.

Keywords: marketing, image, banking institution, image of bank, market research.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У країнах із розвинутою ринковою економікою банки чи не останніми у сфері бізнесу почали застосовувати маркетинг у практичній діяльності. З одного боку, це зумовлено консерватизмом банків, а з іншого – дуже високим ступенем регулювання банківської системи. Успішна діяльність банківської установи безпосередньо залежить не тільки від якості надаваних послуг, а й від того іміджу, який формується у процесі діяльності підприємства на ринку. Імідж банку стає сьогодні одним із головних чинників конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження та оцінки іміджу банку як складника маркетингової політики комерційного банку розглянуто у працях

таких науковців, як Є. Балашова [5], Т. Бурцева [3], Г.А. Васильєв [4], І.П. Гаврилшин [1], Л.В. Даниленко [2], О.В. Дубовик [6], І.О. Лютий [9], О.І. Сагінова [7] та інші. Проте складність формування позитивного іміджу комерційного банку та величезна кількість факторів впливу на нього свідчать про необхідність подальшого аналізу та поглибленого вивчення проблеми, а також застосування нових методів оцінки і дослідження іміджу із пропозиціями можливих шляхів покращення іміджу банківської установи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей формування іміджу банківської установи, оцінка іміджу банку на основі маркетингових досліджень для подальшого розроблення можливих шляхів

покращення іміджу банку, підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах, коли зростає роль соціального чинника, банківський маркетинг все частіше починають трактувати як поєднання конкретних технічних прийомів із проведенням цілеспрямованої соціальної політики та впровадженням нового мислення банківського службовця. В основі нового підходу лежить принцип «все для клієнта». Банк несе повну відповідальність за клієнта, за отримання останнім прибутку. Черговість пріоритетів така: насамперед – прибуток клієнта, а після цього – інтерес банку [1, с. 49]. Орієнтація комерційного банку на клієнта є головним чинником, який приводить до успіху. Клієнт завжди має рацію. Це справжня сучасна філософія поведінки банку. Через те, що діяльність комерційного банку залежить від клієнтів та їх кількості, одним із найголовніших напрямів банківської маркетингової політики є створення позитивного іміджу організації.

Імідж банку – це відносно стійкий образ, уявлення про нього серед персоналу банку, його клієнтури, у фінансових колах, різних контактних аудиторіях і в широких шарах суспільства [2, с. 51].

Науковці пропонують два основних підходи до аналізу іміджу (табл. 1).

Розглядати імідж банківської установи найбільш доцільно, використовуючи функціональний підхід, а саме розглядання іміджу банку як єдиного цілого, тобто як корпоративного іміджу. Корпоративний імідж або імідж організації має на меті підвищення конкурентоспроможності комерційного банку, його престижу, збільшення зворотного ефекту засобів просування (реклама, PR та ін.); спрощення бар'єрів на шляху введення нових послуг(товарів) на ринок.

Корпоративний імідж має власну структуру та окремі складники, за якими доцільно

розглядати та оцінювати імідж банку загалом [4, с. 217–220].

1. Імідж послуги (товару) – уявлення людей про унікальні характеристики, які, на їхню думку, має послуга, такі як:

– функціональна цінність товару – основна послуга;

– додаткові послуги – те, що забезпечує товару відмінні властивості (назва, дизайн, упаковка тощо).

2. Імідж споживачів послуги – уявлення про стиль життя, суспільний статус і деякі особистісні (психологічні) характеристики споживачів.

3. Внутрішній імідж фірми – уявлення співробітників про свою організацію (культура і соціально-психологічний клімат).

4. Імідж керівника (або основних керівників) – уявлення про здібності, установки, ціннісні орієнтації, психологічні характеристики і зовнішність керівника.

5. Імідж персоналу – це збірний, узагальнений образ персоналу, що розкриває найбільш характерні для нього риси, такі як:

– професійна компетентність;

– соціально-демографічні і фізичні дані.

6. Візуальний імідж організації – уявлення про організацію, що базуються на сприйнятті інтер'єру офісу, торговельних та демонстраційних залів, фірмової символіки тощо;

7. Соціальний імідж організації – уявлення широкого загалу про соціальні цілі та роль організації в економічному, соціальному і культурному житті суспільства.

8. Бізнес-імідж організації – уявлення про організацію як суб'єкта ділової активності. Його складниками є ділова репутація, відносна частка ринку, гнучкість цінової політики тощо. Імідж організації має відносну стабільність.

Корпоративний імідж комерційного банку формується по-різному для різних груп населення, оскільки бажане поведіння цих груп

Таблиця 1

Основні підходи до аналізу іміджу [2, с. 51–52], [3, с. 78–79].

| Функціональний підхід | Контекстний підхід |
|---|---|
| <p>Розділяє імідж на складники:</p> <p>1) дзеркальний – імідж, властивий нашому уявленню про себе;</p> <p>2) поточний – варіант іміджу, характерний для погляду зі сторони;</p> <p>3) бажаний – відображає той імідж, якого прагнемо;</p> <p>4) корпоративний – імідж організації як єдиного цілого;</p> <p>5) множинний – варіант іміджу, що утворюється за наявності низки незалежних структур замість єдиної корпорації [2, с. 51–52].</p> | <p>Означає, що імідж має носити цілісний характер, враховувати умови реалізації, а окремі складники – не суперечити один одному. Системний характер іміджу дає змогу за однією окремою особливістю викликати у масовій свідомості супутні характеристики. При цьому не обов'язково ставити за мету завоювання загальної любові [3, с. 78–79].</p> |

щодо банку може різнитися. Інакше кажучи, той самий банк може по-різному сприйматися клієнтами, державними органами влади та контролю, місцевою та міжнародною громадськістю. Для широкої національної громадськості кращою є цивільна позиція комерційного банку. Для партнерів важливі надійність та конструктивність. Крім того, існує уявлення про банківську установу та її керівництво [5, с. 31].

Для того щоб провести оцінку корпоративного іміджу банківської установи, необхідно провести низку маркетингових досліджень. Один із видів оцінки проводиться на основі даних, зібраних під час опитування не лише клієнтів банку, а і його співробітників, конкурентних банків. Послугуючись такими даними, можна провести інтегральну оцінку та встановити поточний імідж за кожним складником корпоративного іміджу (імідж у клієнтів, бізнес-імідж, внутрішній імідж, соціальний та візуальний імідж, імідж керівників та персоналу). Загалом поточний імідж визначають як позитивний чи негативний і розроблюють низку заходів для покращення негативного або підтримання позитивного іміджу.

У створенні позитивного іміджу багато організацій досить часто йдуть шляхом привертання до себе уваги через створення візуального образу, який легко впізнається та запам'ятовується. І це дійсно стає маркетинговим інструментом за умови дотримання єдиного стилю, привабливості, чіткості і запам'ятовування. До елементів корпоративного дизайну відносять будівлі; транспорт; вивіски; друковані матеріали, що виходять з організації; фірмовий знак, логотип; фірмовий одяг персоналу; упаковку товару; цінні папери організації.

Штучне створення іміджу краще довірити професіоналам високої кваліфікації, тому не варто заощаджувати засоби на його створення. Імідж тільки частково «належить» фірмі у вигляді візуальної атрибутики фірмового стилю, інша його частина створюється засобами PR і живе в масовій свідомості споживача [6, с. 119–123]. Якщо фірма не подбає про створення потрібного іміджу, споживачі можуть обійтися власною уявою і прийти до свого варіанту іміджу, що не завжди буде виграшним для фірми.

Створення системи, що сприяє реалізації програми формування іміджу, є одним із найскладніших завдань у процесі побудови іміджу компанії. Зазвичай виділяють дві основні групи способів, які визначають найбільш вигідні для компанії напрями діяльності та від-

повідний набір методів, прийомів і технологій. Перша група – маркетингові способи. До них відносять такі заходи як організація прямих продажів, участь у спеціалізованих виставках і ярмарках, проведення PR-заходів, рекламування та ін. Друга група – організаційно-економічні способи. Найбільш важливі способи із цієї групи – це створення фонду розвитку іміджу, визначення структури менеджменту іміджу компанії та системи її функціонування, що включає в себе організацію спеціалізованих служб і розподіл відповідальності за забезпечення іміджу між ними, а також побудова системи стимулів створення сприятливого іміджу, яка передбачає розроблення психологічних, соціальних та економічних механізмів стимулювання зацікавленості членів колективу компанії у формуванні її позитивного іміджу [7, с. 57–59].

Можливі шляхи покращення іміджу комерційного банку мають розроблятися також за кожним складником корпоративного іміджу окремо.

1. Заходи з покращення іміджу серед клієнтів: проведення рекламної кампанії в регіонах з метою формування позитивного іміджу (збільшення популярності) банку; подавання рекламної інформації повинно здійснюватися з урахуванням уявлення клієнтів про якість, можливості банківських продуктів і послуг.

2. Створення і розвиток системи сервісного обслуговування. Розміщення в рекламній продукції інформації про заявлену місію і стратегічні цілі банку (які відображають інтереси клієнтів), яка підкреслює суспільний статус клієнтів, а також інформації про розмаїтість, технологічність наданих продуктів і послуг.

3. Заходи з покращення іміджу серед громадськості: проведення рекламної кампанії в періодичних регіональних виданнях із публікацією інформації про місію і стратегічні цілі (з урахуванням інтересів громадськості), ділову репутацію банку і його керівництва, участь у різних соціальних програмах.

4. Публікація інтерв'ю керівників з метою формування позитивного іміджу банку в очах громадськості.

5. Заходи з покращення іміджу серед держструктур: формування неформальних відносин із представниками влади через участь у політичному житті, підтримку політичних і суспільних рухів, участь у вирішенні регіональних проблем екології, зайнятості, охорони здоров'я.

6. Заходи з покращення іміджу серед партнерів: забезпечення можливості озна-

йомлення партнерів з місією і стратегічними цілями банку.

7. Формування високої ділової репутації шляхом забезпечення суворого виконання договірних зобов'язань.

8. Заходи з покращення іміджу серед персоналу: впровадження у свідомість співробітників чітких уявлень про місію і стратегічні цілі банку шляхом відображення їхнього змісту всередині офісних приміщень, згадування на зборах і нарадах.

9. Упровадження системи навчання персоналу, спрямованої на підвищення його професійного і культурного рівнів. Упровадження системи інформування персоналу про завдання банку з метою підвищення рівня інформаційної відкритості керівництва. Розроблення і впровадження системи оцінки роботи персоналу на підставі прийнятих критеріїв з урахуванням заходів матеріального і морального стимулювання. Упровадження системи соціальних гарантій співробітникам.

Сприятливий імідж повинен бути адекватним, оригінальним, гнучким і мати точну адресу. Бути адекватним – означає відповідати реальному образу чи специфіці фірми. Бути оригінальним – означає відрізнитися від образів конкурентних організацій. Бути гнучким – адаптуватися, змінюватися, бути в динаміці. Мати точного адресата – означає бути привабливим для визначеної цільо-

вої аудиторії, тобто для дійсних і потенційних замовників.

Отже, імідж – це складне соціально-психологічне утворення. Його формування залежить не тільки від самої організації, але і від соціального оточення. Імідж – не те, що робить організація, а те, що думають інші з приводу її діяльності. Тому донести до громадськості сенс діяльності організації, регулювати взаємодію, гармонізувати його – важливий складник у проблемі ідентифікації іміджу.

Висновки з цього дослідження. Банківський ринок сьогодні – це ринок, орієнтований на клієнтів, який вимагає від продавців банківських продуктів бути активнішими у реалізації своїх послуг. За таких умов уся система управління господарською діяльністю банку має будуватися як система управління маркетингом та формуванням позитивного іміджу, яку вище керівництво банківських установ повинно розглядати як один із визначальних факторів досягнення цілей банку.

Так, імідж комерційного банку – це обличчя банку, спеціально створений образ компанії на ринку товарів та послуг. Імідж банківської установи відображає її комерційну політику: орієнтацію роботи на певні запити певної групи споживачів. Створення іміджу – результат ґрунтовної роботи професіоналів у галузі маркетингу, дизайну, психології, лінгвістики і реклами, PR-фахівців.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаврілішин І.П. Проблеми Формування іміджу компанії і Україні / І.П. Гаврілішин, Є.І. Славута. // 36. наук. статей – Київ: Либідь, 2012. – 297 с.
2. Даниленко Л.В. Все про імідж: від підходів до рекомендацій / Л.В. Даниленко. – 2015. – №34. – С. 50–63.
3. Бурцева Т. Дослідження корпоративного іміджу / Т. Бурцева, Н. Миронова.// журнал «Маркетинг». – 2015. – № 23. – С. 78–89.
4. Васильєв Г.А. Основи іміджу організації / Г.А. Васильєв, В.А. Поляков. – Харків: Олди-Плюс, 2013. – 720 с.
5. Балашова Є. Банківські бренди очима споживачів / Є. Балашова // Банківська справа. – 2014. – № 19. – С. 30–32.
6. Дубовик О.В. Маркетинг у банку / О.В. Дубовик, С.М. Бойко, М.А. Вознюк. – Львів: ЛБІ НБУ, 2016. – 275 с.
7. Сагінова, О.І. Маркетингове управління корпоративною репутацією комерційного банку/ О.І. Сагінова, І. Скоробогатов, В. Гафт// Маркетинг. – 2014. – № 35. – С. 52–65.
8. Вандермейкер Д. Вимір ефективності іміджу / Дж. Вандермейкер. – К. : Либідь, 2015. – 79 с.
9. Лютий І.О. Банківський маркетинг [Електронний ресурс] / І.О. Лютий, О.О. Солодка – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/1584072025148/bankivska_sprava/bankivskiy_marketing.

УДК 658.62.01

Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур

Морщенок Т.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

У статті досліджено та уточнено визначення сутності категорії «бенчмаркінг», розглянуто цілі та особливості використання бенчмаркінгу як інструменту для пошуку та обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Теоретично обґрунтовано доцільність використання бенчмаркінгу у діяльності підприємницьких структур та визначено основні етапи його проведення на підприємстві. З'ясовано, що результатом проведення бенчмаркінгу є підвищення ефективності та раціональності бізнес-процесів; підвищення продуктивності та якості послуг; підвищення конкурентоспроможності, ефективності маркетингу; поліпшення використання ресурсів; підвищення якості підтримки управління; більш швидке й оптимальне прийняття управлінських рішень. Доведено, що в Україні бенчмаркінг поки що не знайшов достатнього поширення, основними причинами чого є відсутність єдиного понятійного інструментарію, закритість інформації, недостатня розвиненість партнерських відносин, неспроможність багатьох суб'єктів підприємництва впроваджувати інновації в управлінську діяльність. Але використання бенчмаркінгу забезпечує отримання унікальних конкурентних переваг та успішне функціонування суб'єкта підприємництва в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, методи оцінки, інструмент, ефективність.

Морщенок Т.С. БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье исследовано и уточнено определение сущности категории «бенчмаркинг», рассмотрены цели и особенности использования бенчмаркинга как инструмента для поиска и обоснования управленческих решений по повышению конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности. Теоретически обоснована целесообразность использования бенчмаркинга в деятельности предпринимательских структур и определены основные этапы его проведения на предприятии. Выяснено, что результатом проведения бенчмаркинга является повышение эффективности и рациональности бизнес-процессов; повышение производительности и качества услуг; повышение конкурентоспособности, эффективности маркетинга; улучшение использования ресурсов; повышение качества управления; более быстрое и оптимальное принятие управленческих решений. Доказано, что в Украине бенчмаркинг пока не нашел достаточного распространения, основными причинами этого является отсутствие единого понятийного инструментария, закрытость информации, недостаточное развитие партнерских отношений, несостоятельность многих субъектов предпринимательства внедрять инновации в управленческую деятельность. Однако использование бенчмаркинга обеспечивает получение уникальных конкурентных преимуществ и успешное функционирование субъекта предпринимательства в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, методы оценки, инструмент, эффективность.

Morschenok T.S. BENCHMARKING AS AN INSTRUMENT OF INCREASE OF BUSINESS STRUCTURES COMPETITIVENESS

The article examines and clarifies the definition of the essence of the category of "benchmarking", describes the goals and features of the use of benchmarking as an instrument for the search and substantiation of administrative decisions on increase of competitiveness of subjects of business activity. Theoretically, the appropriateness of the benchmarking activities of enterprise structures and the main stages of its implementation in the enterprise. It is found that the result of the benchmarking is to increase the efficiency and effectiveness of the business processes; increased productivity and quality of the services; to enhance competitiveness, and marketing effectiveness; improving resource utilization; improve the quality of the management support; a faster and more optimal management decisions. It is proved that in Ukraine, benchmarking has not yet found wide application, the main reasons why is the lack of a unified conceptual tools, inside information, inadequate partnerships, the inability of many businesses to innovate in the management activities. But the use of benchmarking provides a unique competitive advantage and successful operation of a business entity in the long term.

Keywords: benchmarking, competitiveness, competitive edges, methods of the estimation, instrument, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В ринкових умовах господарювання забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур стає необхідною умовою їх функціонування. Для цього суб'єктам підприємництва необхідно орієнтуватися на постійні зміни у зовнішньому середовищі та постійно підвищувати ефективність своєї господарської діяльності, удосконалювати процес управління на підприємстві, використовувати нові підходи, методи та інструменти для визначення рівня їх конкурентоспроможності. Одним із таких інструментів є бенчмаркінг.

Володіння технологіями бенчмаркінгу та ефективне їх використання є невід'ємною передумовою ринкового успіху суб'єктів підприємницької діяльності. Його ключовою особливістю є творчий характер, орієнтація на кращі практики з подальшим синергуванням результатів. Це дає змогу не лише досягати рівня конкурентів, але і перевищувати його. Ця особливість бенчмаркінгу стає особливо актуальною, коли економічна ситуація розвивається динамічно, і зберігати (а тим більше збільшувати) частку ринку у жорсткій конкуренції стає дуже важко. Тому подальший розвиток теоретичної бази бенчмаркінгу, а також його адаптація до вітчизняної специфіки та умов функціонування суб'єктів підприємництва є актуальними та необхідними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства активно вивчаються такими науковцями, як І. Ансофф, А. Воронкова, І. Герчикова, А. Градов, П. Зав'ялов, М. Портер, В. Оберемчук, Р. Фатхутдінов, З. Шершньова та ін. Всі автори звертають увагу на важливість та необхідність визначення рівня конкурентоспроможності підприємства. Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що це питання є достатньо висвітленим у науковій літературі, але багатогранність діяльності суб'єктів підприємництва та мінливість зовнішнього середовища вимагає постійного вдосконалення вже наявних методів та підходів.

Одним із нових підходів до визначення рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур є метод бенчмаркінгу, який набув великого поширення у зарубіжній практиці. Вивченням теоретичних аспектів бенчмаркінгу займаються такі зарубіжні вчені, як Д. Аакер, Н. Воєводина, І. Данілов, Д. Маслов, Р. Рейдер, Т. Пилчер та інші. В Україні цей підхід до визначення та під-

вищення конкурентоспроможності підприємства почав вивчатися ще за радянських часів, але сьогодні бенчмаркінг теоретично та практично малорозвинений. Деякі аспекти бенчмаркінгу розглядають у своїх наукових працях такі вітчизняні вчені та економісти, як М. Бублик, Н. Габрук, Л. Довгань, М. Касаткіна, Ю. Каракай, М. Лютікова, О. Макарчук, К. Редченко та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення вивчення теоретичних аспектів бенчмаркінгу та обґрунтування науково-методичних положень щодо доцільності його використання в діяльності суб'єктів підприємництва для пошуку, оцінки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності власного бізнесу. У зв'язку з цим було поставлено завдання розглянути економічну сутність бенчмаркінгу та основні підходи до його визначення; визначити основні цілі бенчмаркінгу та порівняти цей метод із конкурентним аналізом; теоретично обґрунтувати необхідність використання бенчмаркінгу в діяльності вітчизняних підприємств, визначивши його основні переваги, та встановити основні етапи його проведення на підприємстві для пошуку, прийняття ефективних управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш узагальнено конкурентоспроможність підприємства можна визначити як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі. Конкурентоспроможність підприємства ґрунтується на конкурентних перевагах; визначає здатність підприємства витримувати конкуренцію на певному ринку; відображає позицію цього підприємства щодо конкурентів [1, с. 330]. Тому визначення рівня конкурентоспроможності є сьогодні досить важливим завданням.

Дослідження наукової літератури дало змогу дійти висновку про відсутність єдиного підходу щодо оцінки конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва, що пояснюється численною кількістю дослідників та розмаїттям їхніх наукових інтересів.

Про методiku оцінки конкурентного статусу підприємства мова йде у відомому посібнику О. Градова [2]. Оцінка конкурентного статусу фірми формується з визначення рівня стратегічного потенціалу фірми на кожному етапі життєвого циклу її конкурентної переваги,

а також впливу детермінантів «національного ромбу» та сукупного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Задля визначення конкурентної позиції пропонується використання комплексу матричних методів, до яких належать матриця «Зростання галузі / Частка ринку» (модель BCG), матриця «Привабливість галузі / Позиція в конкуренції» (модель GE/McKinsey), матриця спрямованої політики або «Привабливість галузі / Конкурентоспроможність» (модель Shell/DPM), матриця «Стадія розвитку ринку / Конкурентна позиція» (модель Hofer/Schendel), матриця «Стадія життєвого циклу продукції / Конкурентна позиція» (модель ADL/LC) тощо. Ці методи знайшли застосування у стратегічному плануванні, аналізі поточного стану та перспектив на майбутнє.

Окремо виділяється графічний метод, що являє собою побудову багатокутника конкурентоспроможності (пелюсткової діаграми). Серед його переваг називають простоту та наочність. За кожною віссю закріплюється певний критерій або фактор конкурентоспроможності.

Іноді конкурентоспроможність підприємства ототожнюють із конкурентоспроможністю його продукції, вважаючи, що це є головною передумовою успіху підприємства на ринку. Дійсно, це один із ключових факторів успіху підприємства на ринку. За умови сталого зовнішнього середовища і постійного вдосконалення якісних та цінових характеристик свого продукту рівень конкурентоспроможності продукції можна прийняти за конкурентоспроможність підприємства загалом. Але сучасна як національна, так і світова економіка відрізняється досить високим рівнем нестабільності, значним поширенням інтеграційних процесів, що приводить до необхідності коригування цілей підприємства, використання нових методів управління, і тому лише конкурентоспроможна продукція не відобразить справжніх позицій підприємства.

Одним із комплексних методів оцінки конкурентоспроможності є метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції. Він часто згадується різними науковцями. Згідно з ним виділяється чотири групи критеріїв – ефективності виробничої діяльності, фінансового положення підприємства, ефективності організації збуту та просування товару на ринку, конкурентоспроможності продукції. Кожен із критеріїв складається із низки певних показників, кількість яких може змінюватися.

Іншим не менш цікавим методом є метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів [3, с. 160–161]. Одним із найновіших та найсучасніших підходів до визначення конкурентоспроможності є метод бенчмаркінгу. Бенчмаркінг давно завоював симпатію, прихильність і успішно використовується у практиці японських, американських, західноєвропейських і скандинавських бізнесменів і вчених [4, с. 372].

Найбільшими компаніями на міжнародній арені, що розробляють стратегії бенчмаркінгу, є «Уолл-Березень Сторз» (США), «Дженерал Моторс» (США), «Бритіш Петролеум» (Великобританія), «Даймлер Крайслер» (Німеччина), «Ройал Датч Шелл» (Великобританія), «Дженерал Електрик» (США), «Тойота Мотор» Японія [5, с. 99].

Поняття «бенчмаркінг» (benchmarking, від англ. «bench» – рівень, висота і «mark» – позначка – опорна відмітка, позначка висоти, початок відліку, еталонне порівняння, експертний стандарт, використовуваний як контрольна точка) вперше з'явилося у 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджу [6, с. 65]. Але його основні концепції були відомі значно раніше. Дослідження наукових методів організації праці проводив ще Фредерік Тейлор в кінці дев'ятнадцятого століття, які також можуть вважатися основами концепції бенчмаркінгу.

Вивчення та аналіз наукової літератури свідчить, що на сучасному етапі єдиної думки щодо визначення сутності бенчмаркінгу не існує. Серед численних дефініцій терміна «бенчмаркінг» можна виділити визначення, подані в таблиці 1.

Але є й інші точки зору з приводу сутності категорії «бенчмаркінг». Так, Д. Аакер, професор Каліфорнійського університету, визначає бенчмаркінг як контрольні порівняння, що передбачають зіставлення результативності складників бізнесу фірми з іншими підприємствами [7].

Великі корпорації, які успішно використовують методику бенчмаркінгу у своїй діяльності, надають такі його визначення, як процес ретельної оцінки вашої діяльності порівняно з кращими у своїй галузі компаніями, використання отриманих результатів, щоб відповідати їм і перевершити їх (Kaiser Associates); стандарт досконалості чи досягнень, порівняно з якими оцінюються відповідні показники (DuPont Fibers); пошук галузевих прикладів зразкової практики, які дають змогу досягти найвищих результатів (Xerox) [15].

Зміст визначень поняття «бенчмаркінг»

| Критерій визначення | Зміст визначення | Автор, джерело |
|------------------------------|--|--|
| Як пошук | Бенчмаркінг – це безперервний, систематичний пошук, дослідження кращої практики конкурентів і підприємств-лідерів із суміжних галузей з метою отримання інформації, необхідної для вдосконалення власної діяльності, а також постійне порівняння бажаних змін і результатів бізнесу зі створеною еталонною моделлю власної організації бізнесу | Довгань Л., Каракай Ю., Артеменко Л. [4, с. 372] Щегельська О. [8, с. 15] |
| | Бенчмаркінг – це пошук тих найкращих рис, інструментів, методів та практик, застосування яких на відповідному підприємстві приводить до вдосконалення системи менеджменту та зростання конкурентоспроможності | Карпенко Н. [9, с. 141] |
| Як процес | Бенчмаркінг – безперервний процес аналізу і порівняльної оцінки способів і методів, які використовує фірма у здійсненні своїх функцій | Рейдер Р. [10, с. 7] |
| | Бенчмаркінг – це процес удосконалення (безперервний пошук нових ідей, їх адаптація та використання на практиці), що передбачає розвиток у підприємства прагнення до безперервного поліпшення | Криворучко О., Сукач Ю. [11, с. 81] |
| Як діяльність | Бенчмаркінг – це вид діяльності, що пов'язаний із клієнтами, технологією і культурою підприємництва і здійснюється у плануванні з орієнтацією на створення цінності і компетентності | Bruckhardt W. [12] |
| | Бенчмаркінг – систематична діяльність, що проводиться підприємством, яка спрямована на виявлення вдалого досвіду конкурентів і його використання у власній практиці з метою підвищення власної конкурентоспроможності | Петряшов Д. [13] |
| Як метод, інструмент, спосіб | Бенчмаркінг – визнаний та дозволений інструмент досягнення цілей та стратегій підприємства, заснований на детальному вивченні конкурентного середовища та впровадження модифікованого досвіду цих підприємств з метою безперервного вдосконалення своєї діяльності | Лютікова М., Морозова Р., Сухарев П. [7] |
| | Бенчмаркінг – це метод, який підвищує продуктивність підприємства за рахунок виявлення та впровадження кращих практик здійснення економічних операцій і продажів компаній | Даррелл К. Рігбі [14, с. 14] |
| | Бенчмаркінг являє собою специфічний метод порівняльного аналізу для підприємств, які працюють в умовах конкурентної боротьби, тобто постійного систематичного пошуку, впровадження найкращої практики, що приводить до поліпшення продуктивності | Макарчук О., Мартиненко О. [15] |
| | Бенчмаркінг – спосіб оцінки стратегії та цілей діяльності порівняно з найбільш успішними аналогічними організаціями для того, щоб зайняти на довгостроковий період своє місце на ринку | Восводина Н., Кулагіна А., Логінова Є. [16] |
| | Бенчмаркінг – систематичний спосіб визначення, розуміння і розвитку найкращих за якістю продуктів, послуг, дизайну, обладнання, процесів і практик з метою поліпшення реальної ефективності організації | Харрінгтон Х., Харрінгтон Д. [17, с. 20] |

Джейсон Грейсон-молодший, Голова International Benchmarking Clearinghouse, виділяє такі причини популярності бенчмаркетингу на сучасному етапі, як глобальна конкуренція; винагорода за якість (на національні ринки виходять фірми-лідери якості); необхідність постійної адаптації та використання світових досягнень у галузі бізнес-технологій [5, с. 99].

Таким чином, проведене дослідження дає змогу стверджувати, що сутність поняття «бенчмаркінг» науковцями і практиками визначається неоднозначно. Його розглядають і як концепцію, і як процес, і як особливий вид діяльності, інструмент, спосіб оцінки стратегій, цілей роботи, метод отримання конкурентних переваг тощо. Бенчмаркінг став приділяти більше уваги не тільки збору інформації для порівняння та методиці відбору кращих підприємств, але і розробленню такої корпоративної культури всередині самого підприємства, яка сприяла би прийняттю кращих методів роботи, а також пошуку кращих методів функціонування підприємства за межами галузі.

Узагальнюючи наведені поняття, можна запропонувати таке визначення бенчмаркінгу: це метод отримання конкурентних переваг або інструмент підвищення конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності за рахунок систематичного, безперервного пошуку, вивчення та адаптації до власних умов найкращих методів здійснення бізнес-процесів, за допомогою чого задовольняються потреби ринку та підвищується ефективність діяльності підприємства, що сприяє стабільному розвитку бізнесу в умовах нестійкого зовнішнього середовища.

Для більшості компаній бенчмаркінг є не новим, оскільки він здійснювався у межах кон-

курентного аналізу, хоча сам по собі бенчмаркінг є більш деталізованою, формалізованою й упорядкованою функцією, ніж підхід конкурентного аналізу [4, с. 375]. На перший погляд бенчмаркінг може здатися схожим на конкурентний аналіз, хоча в дійсності між ними є суттєві відмінності [4, с. 373], які відображені у таблиці 2.

Бенчмаркінг розвиває аналіз конкурентоспроможності, що обмежується вивченням конкурентів, їхньої продукції, витрат і технологій, характеристик, економічних і фінансових показників, відносин із клієнтами і постачальниками. Аналіз конкурентоспроможності дає змогу виявити розходження між конкурентами, але це не пояснює, як ці розходження переробити і завоювати найкращі позиції в бізнесі. Цьому сприяє бенчмаркінг, який на основі порівняння й аналізу процесу діяльності спрямований на розуміння причин розходжень для того, щоб ці відмінності перебороти [15].

Основний зміст та мета бенчмаркінгу, як стверджують М. Бублик, М. Хім'як, М. Лібер [18], полягає в ідентифікації відмінностей із порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути методи, процеси, технології, якісні параметри продукції, показники фінансово-господарської діяльності підприємства (структурних підрозділів). За допомогою цього інструменту можна визначити цільові параметри діяльності підприємства, яких потрібно дотримуватися, щоб забезпечити його стабільну конкурентоспроможність [18].

Л. Довгань, Ю. Каракай, Л.Артеменко [4] стверджують, що головна мета бенчмаркінгу полягає в тому, щоб на основі дослідження

Таблиця 2

Порівняння бенчмаркінгу та конкурентного аналізу [4, с. 374]

| Параметри | Конкурентний аналіз | Бенчмаркінг |
|-------------------------------|--|---|
| Загальна мета | Аналіз стратегії конкурентів | Аналіз переваг конкурентів і підприємств-лідерів інших галузей |
| Предмет вивчення | Стратегія конкурентів | Методи ведення бізнесу, що приводять до задоволення потреб покупців |
| Основні обмеження | Обмежений певною галуззю або ринком | Не обмежений |
| Завдання для прийняття рішень | Суттєве | Дуже велике |
| Основні джерела інформації | Галузеві експерти й аналітики, безпосередні конкуренти | Підприємства-лідери в галузі, поза галуззю, конкуренти, внутрішні підрозділи тощо |

надійно встановити ймовірність успіху підприємства. До основних цілей бенчмаркінгу вони відносять визначення конкурентоспроможності компанії та її слабких сторін; усвідомлення необхідності змін; добір ідей щодо кардинального поліпшення бізнес-процесів; виявлення найкращих прийомів роботи для компаній цього типу; розроблення інноваційних підходів до вдосконалення бізнес-процесів; сприяння постановці довгострокових цільових показників якості роботи, котрі значно перевищують поточні; розроблення нових заходів з метою підвищення ефективності роботи та якості послуг, що надаються; переорієнтування корпоративної культури та ментальності [4, с. 374].

Отже, можна стверджувати, що стратегічно орієнтоване підприємство для забезпечення конкурентоспроможності та цілеспрямованого свого розвитку повинно використовувати принципи, методи та інструментарій бенчмаркінгу. Необхідно звернути увагу на основні принципи бенчмаркінгу, від яких залежить ефективність його проведення. Це, по-перше, аналогія, тобто всі порівнювальні процеси повинні бути схожими; по-друге, достовірність інформації; по-третє, вимір та порівняння характеристик; по-четверте, взаємна погодженість в обміні даними між підприємствами.

Л. Герасимчук зазначає, що під час проведення бенчмаркінгу підприємницької діяльності треба спиратися на такі загальноприйняті принципи, як 1) якість – безперервна робота з усіх аспектів і функцій діяльності компанії; 2) важливість бізнес-процесів – для бенчмаркінгу бізнес-процеси в організації набагато важливіші, ніж робота таких функціональних підрозділів, як фінансовий відділ, плановий відділ та ін.; 3) концентрація уваги на бізнес-процесах, що дає змогу виявити системні недоліки; 4) необхідність врахування у процесі планування бенчмаркінгової діяльності недосконалості класичної моделі TQM (Total Quality Management); 5) потреба у систематичному проведенні зовнішнього бенчмаркінгу [5, с. 100].

У впровадженні бенчмаркінгу можна виділити шість основних етапів, таких як [4, с. 383; 16]:

1) визначення об'єкта бенчмаркінгу. На цьому етапі встановлюються потреби підприємства у змінах, поліпшенні; оцінюється ефективність діяльності підприємства; виділяються та вивчаються основні операції, які впливають на результат діяльності підприємства, а також спосіб кількісного виміру характеристик; встановлюється, наскільки глибо-

ким повинен бути бенчмаркінг;

2) вибір партнера за бенчмаркінгом (порівняльні компанії). Необхідно встановити, яким буде бенчмаркінг – зовнішнім чи внутрішнім; провести пошук підприємств, що є еталонними; встановити контакти з цими організаціями, сформулювати критерії для оцінювання та аналізу;

3) визначення методів збирання інформації та пошук інформації. Необхідно зібрати інформацію про власну організацію та організації партнерів із бенчмаркінгу. Для цього використовуються як первинні, так і вторинні дані. Отримана інформація повинна бути всебічно перевірена;

4) аналіз. Отримана інформація класифікується, систематизується. Обирається метод аналізу. Оцінюється ступінь досягнення цілі та чинники, які визначають результат;

5) впровадження. Необхідно розробити, узгодити та затвердити план дій і бюджет витрат, визначити виконавців і відповідальних, процедури контролю, оцінки й аналізу процесу впровадження. Контроль виконання плану дій необхідно проводити за такими напрямками, як оцінка досягнення поставлених цілей відповідно до встановлених критеріїв; дотримання строків і бюджетів впровадження заходів;

6) нова оцінка об'єкта бенчмаркінгу. Постійне порівняння бажаних змін і результатів зі створеною еталонною моделлю власної організації бізнесу. На основі отриманого – створення і підтримка системи безупинних покращень результативності бізнесу.

Проведення бенчмаркінгового порівняння необхідно здійснювати за ключовими показниками конкурентоспроможності. При цьому першочерговими для аналізу треба вважати рівень якості та відповідності продукції і послуг потребам ринку; результативність методів збуту продукції; ефективність методів просування продукції; ефективність використання виробничого потенціалу; ефективність управління персоналом; продуктивність технології та виробничих процесів; ефективність методів організації виробництва та управління підприємством; рівень інноваційного розвитку підприємства тощо.

Варто також зазначити, що бенчмаркінговий підхід може бути використаний підприємством як самостійно, так і з залученням консультантів. У світовій практиці вважається, що найкращий результат застосування бенчмаркінгу досягається, коли підприємство запрошує команду консультантів для здійснення

проекту або для супроводження проекту, реалізованого працівниками підприємства. Залучення консультантів доцільно, тому що вони приносять інформацію та кращі методики інших підприємств; консультант може діяти як сполучена ланка між працівниками підприємства, його лідерами, клієнтами та постачальниками; вони об'єктивні до внутрішньої політики, володіють теоретичними основами концепцій процесів та практичного досвіду застосування їх на практиці.

Позитивними наслідками застосування бенчмаркінгу є 1) поліпшення власного бізнесу; 2) усвідомлення порівняльного стану підприємства; 3) одержання стратегічної переваги; 4) збільшення рівня організаційного знання щодо досліджуваного підприємства [7].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства вимагає систематизованих управлінських рішень. Бенч-

маркінг сьогодні є надзвичайно корисним інструментом, що дає змогу зіставити показники ефективності, дає можливість зрозуміти слабкі та сильні сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами та світовими лідерами в галузі, встановити основні фактори їх успішності та на підставі його результатів розробити та прийняти відповідні управлінські рішення щодо подальшого стійкого розвитку суб'єкта підприємництва в умовах динамічного зовнішнього середовища. Результатом проведення на підприємстві бенчмаркінгу є підвищення ефективності та раціональності бізнес-процесів; підвищення продуктивності та якості послуг; підвищення конкурентоспроможності; підвищення ефективності маркетингової діяльності; поліпшення використання потенціалу; підвищення якості та ефективності управління; більш швидке й оптимальне прийняття управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов. – СПб. : Спецлит, 2000. – 589 с.
3. Касаткіна М.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості: методичний аспект / М.В. Касаткіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №3 . – Т. 2. – С. 159–164.
4. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
5. Герасимчук Л.М. Бенчмаркінг на підприємстві в умовах глобалізації / Л.М. Герасимчук, Л.С. Паньковська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т.3 . – С. 99–103.
6. Шевченко О.М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства / О.М. Шевченко, Ю.М. Братусь // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 64–67. http://www.business-inform.net/pdf/2014/4_0/64_68.pdf
7. Лютікова М.В. Бенчмаркінг як інструмент підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / М. Лютікова, Р. Морозова, П. Сухарев. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37138.doc.
8. Щегельська О. Реінжиніринг бізнес-процесів – необхідність в умовах динамічного ринку / О. Щегельська // Управление компанией. – 1999. – № 1–2. – С. 13–19.
9. Карпенко Н.В. Бенчмаркінг бізнес-процесів на підприємствах малого та середнього бізнесу / Н.В. Карпенко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 4. – С. 138–145.
10. Рейдер Р. Бенчмаркінг как инструмент определение стратегии и повышение прибили. – М. : РИА «Стандарти и качество», 2007. – 248 с.
11. Криворучко О.М. Основні положення бенчмаркінгу бізнес-процесів АТП / О.М. Криворучко, Ю.О. Сукач // Економіка транспортного комплексу : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 20. – С. 78–89.
12. Bruckhardt W. Цикл ключових питань про бенчмаркінг: новаторське і компетентне створення цінності / W. Bruckhardt // Зарубіжні маркетингові дослідження. – 2005. – № 3. – С. 9–11.
13. Петряшов Д.В. Создание системы бенчмаркинга на предприятии B2B / Д.В. Петряшов // Управление сбытом. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketinginform.ru/publications/petryashov-dv-sozdanie-sistemi-benchmarkinga/>.
14. Darrell K. Rigby Management tools/ Rigby K. Darrell. – Boston.: Bain&Company, Inc. – 2013. – P. 14–15.
15. Макарчук О.Г. Бенчмаркінг як стратегія прийняття ефективних управлінських рішень сільськогосподарськими підприємствами [Електронний ресурс] / О. Макарчук, О. Мартиненко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_6/249.pdf.

16. Воеводина Н.А. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ: практическое пособие [Электронный ресурс] / Н. Воеводина, А. Кулагина, Е. Логинова. – Режим доступа: http://fictionbook.ru/author/a_v_kulagina/benchmarking_instrument_razvitiya_konkur/read_online.
17. Харрингтон Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде. 20 шагов к успеху / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон. – С-Пб. : Питер, 2004. – 176 с.
18. Бублик М.І. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг / М.І. Бублик, М.М. Хім'як, М.В. Лібер // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.5. – С.136–139.

УДК 658.8.012.2

Підходи до оцінки планування маркетингової діяльності підприємства

Муштай В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

Стаття присвячена питанням оцінки планування, що має здійснюватися на всіх етапах процесу управління маркетингом під час формування конкурентоспроможної моделі маркетингу взаємодій підприємства. Доведено, що планування є одним із найважливіших напрямів маркетингової діяльності підприємства, у процесі якого формується комплекс підсистем маркетингу взаємодій.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, планування, управління, конкурентоспроможність, стратегічне бачення, синергетичний ефект, концептуальний характер діяльності.

Муштай В.А. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам планирования, которое должно осуществляться на всех этапах процесса управления маркетингом при формировании конкурентоспособной модели маркетинга взаимодействий предприятия. Доказано, что планирование является одним из самых важных направлений маркетинговой деятельности предприятия, в процессе которого формируется комплекс подсистем маркетинга взаимодействий.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, планирование, управление, конкурентоспособность, стратегическое видение, синергетический эффект, концептуальный характер деятельности.

Myshtai V.A. APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF PLANNING MARKETING ACTIVITIES OF THE COMPANY

The article is devoted to planning, which should be carried out at all stages of the process of marketing management in the formation of competitive model of marketing interactions of enterprises. It is proved that planning is one of the most important areas of marketing activity of enterprises, which formed a complex of subsystems of marketing interactions.

Keywords: marketing, marketing activities, planning, management, competitiveness, strategic vision, energetichnij effect, the conceptual nature of the activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвиток ринкових відносин супроводжується різноманітними проблемами соціально-економічного характеру, тому успішна виробнича діяльність вимагає знань специфіки ринку, здібності вчасно і правильно управляти ситуаціями за допомогою сучасних методів і прийомів, а також зумовлювати ефективні дії компаній, споживачів і посередників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації планування маркетингової діяльності присвячено велику кількість публікацій. Серед найвідоміших закордонних науковців, котрі присвятили свої праці цьому напряму дослідження, можна виділити І. Ансоффа, Р. Акоффа, П. Дойля, Ж.- Ж. Ламбена, Ф. Котлера, М. Портера, Р. Коха, Дж. Куінна, Д. Аакера, Г. Мінцберга, та інших. У вітчизняній літературі також досліджується проблема планування та управління маркетинговою діяльністю. Можна виділити праці

таких науковців, як З.Є. Шершньова, А.П. Наливайко, Н.В. Куденко, А.В. Войчак, Є.Г. Панченко, Л. Е. Довгань, В.В. Божкова, І.А. Маркіна, В.Г. Герасименко, Є. Майовець та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, безперечно визнаючи фундаментальний внесок зазначених науковців у розвиток проблем наукового дослідження, можна констатувати, що планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання є недостатньо вивченим, позбавленим ґрунтового та системного характеру.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в окресленні підходів до оцінки планування маркетингової діяльності підприємства, кінцевою метою якого має стати не закріплення конкурентних переваг, а досягнення більшого синергетичного ефекту функціонування моделі його маркетингу взаємодій порівняно з аналогічними моделями конкурентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні підсистеми інтегрованої моделі управління маркетингом взаємодій більшості підприємств базуються на концепції маркетингу як системи координації всіх видів підприємницької діяльності підприємства, спрямованої на найближчих контр суб'єктів підприємства. В інтегрованій моделі планування та управління маркетинговою діяльністю взаємодій підприємства насамперед варто виділити маркетинг-менеджмент – управлінську діяльність, що пов'язана з інтенсифікацією маркетингу підприємства. Маркетинг-менеджмент забезпечує знаходження оптимальної швидкості поєднання попиту та пропозиції, тобто такої швидкості, за якої поєднувалися б найбільш вигідні темпи появи ідей, втілення їх у продукцію, виробництво, розподіл та просування товарів за мінімальних витрат на підставі постійного дослідження поведінки споживачів, постачальників, посередників, конкурентів та механізму адаптації підприємства до мінливих факторів маркетингового середовища [1, с. 82].

Окрім маркетинг-менеджменту концепція інтегрованої моделі планування та управління маркетинговою діяльністю передбачає розгляд маркетинг-логістики як інструмента прийняття підприємством раціональних маркетингових рішень. Застосування логістики зумовлено необхідністю знаходження оптимуму між максимально можливим рів-

нем забезпечення якості виробництва товарів та їх поставок споживачеві, допродажним та післяпродажним обслуговуванням та необхідними для цього затратами матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів.

Маємо відзначити, що, інтегруючись із маркетингом та менеджментом, логістика пронизує всі сфери діяльності як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі маркетингу підприємства та сприяє створенню інтегрованої моделі планування та управління його маркетинговою діяльністю взаємодій (рис. 1).

Проаналізувавши систему взаємодій з основними економічними партнерами, відзначимо, що на сучасному ринку конкурують не окремі підприємства, а маркетингові системи, що створюються та управляються підприємствами-виробниками. Виходячи з цього, передбачаємо, що кінцевою метою підприємства має стати не закріплення конкурентних переваг, а досягнення більшого синергетичного ефекту (одночасна дія двох або декількох компонентів перевищує дію кожного з них окремо) функціонування моделі його маркетингу взаємодій порівняно з аналогічними моделями конкурентів.

Синергетичний ефект у сфері маркетингу означає створення підприємством ефективної (конкурентоздатної) моделі своїх маркетингових взаємодій. Синергетичний ефект маркетингу взаємодій як результат поєднання

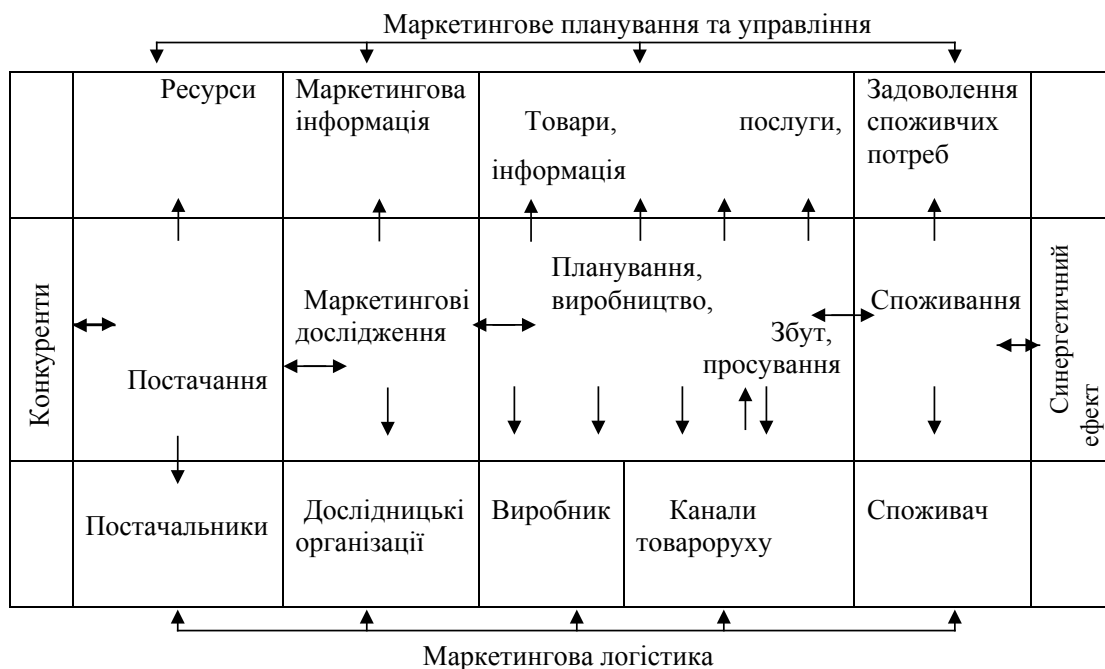


Рис. 1. Модель планування та управління маркетингом взаємодій

маркетингу, управління та логістики містить такі складники:

- управлінський, прояв якого зумовлений інтеграцією маркетингу та менеджменту і який проявляється у швидкому прийнятті рішення;

- логістичний, прояв якого зумовлений інтеграцією маркетингу і логістики та який проявляється у більшій економічній доцільності та обґрунтованості рішень, що приймаються (порівняно з рішеннями конкурентів щодо аналогічних проблем);

- організаційний, який є результатом поєднання маркетингу й організації. Проектування та впровадження організаційної структури маркетингу – одна з умов створення конкурентоспроможної системи маркетингу взаємодій підприємства (як варіант – задоволення потреб споживачів через виробництво конкурентоспроможного товару) [2, с. 96; 3, с. 84].

Отже, з огляду на вищевикладене, маємо відзначити, що планування має здійснюватися на всіх етапах процесу управління маркетингом під час формування конкурентоспроможної моделі маркетингу взаємодій підприємства. Планування є одним із найважливіших напрямів маркетингової діяльності підприємства, у процесі якого формується комплекс підсистем маркетингу взаємодій (рис. 2) – організаційна, планова, інформаційна, логістична, виробничо-збутова та контролінгу.

Отже, кожна із цих підсистем являє собою сукупність взаємопов'язаних рішень, що приймаються на підприємстві в основних сферах його діяльності (виробництві, збуті, фінансуванні, інвестуванні та ін.). Взаємодія маркетингових підсистем утворює єдиний управлінський процес, основним ланцюгом якого є планування.

Оцінюючи систему планування маркетингової діяльності ТОВ «Таланпром», детальніше зупинимося на деяких підсистемах маркетингу взаємодій.

1. Інформаційна підсистема маркетингових взаємодій підприємства має створюватися у процесі неперервних маркетингових досліджень. Практичний досвід діяльності ТОВ «Таланпром» вказує на необхідність створення спеціалізованого відділу, що здійснюватиме ретельні та систематичні маркетингові дослідження та розроблятиме маркетингові програми, оскільки маркетингові дослідження підприємства та відповідна їх організація суттєво знижують ризик підприємництва та підвищують ефективність вирішення завдань споживача. Спеціалістами відділу збуту проводяться кабінетні дослідження – кон'юнктурні, дослідження збуту, поведінки найближчих ринкових партнерів, характеристик внутрішньо-фірмового потенціалу.

2. Поряд з інформаційною підсистемою у системі маркетингу взаємодій у ТОВ «Таланпром» має місце комплекс логістичних рішень. Керівництво компанії впевнене, що саме інтеграція маркетингу, логістики та управління зумовлює підвищення ефективності маркетингових дій ТОВ «Таланпром» та створює умови для організації конкурентоспроможної системи його маркетингових взаємодій. Варто вказати на те, що у плануванні логістичних рішень Товариство виходить з того, що його логістична підсистема має забезпечувати ефективну організацію матеріально-технічного постачання, а також сприяти ефективній організації матеріально-інформаційного забезпечення споживачів. Керівництво компанії розуміє, що за умов розвитку ринкових відносин, коли для підприємства пріоритетними стають комунікації з усіма зацікавленими в торговельних угодах суб'єктами, маркетингова логістика має набувати особливого значення. Саме цим і пояснюється те, що ТОВ «Таланпром» вже досить тривалий час застосовує логістичний підхід у плануванні та організації своєї маркетингової інформаційної

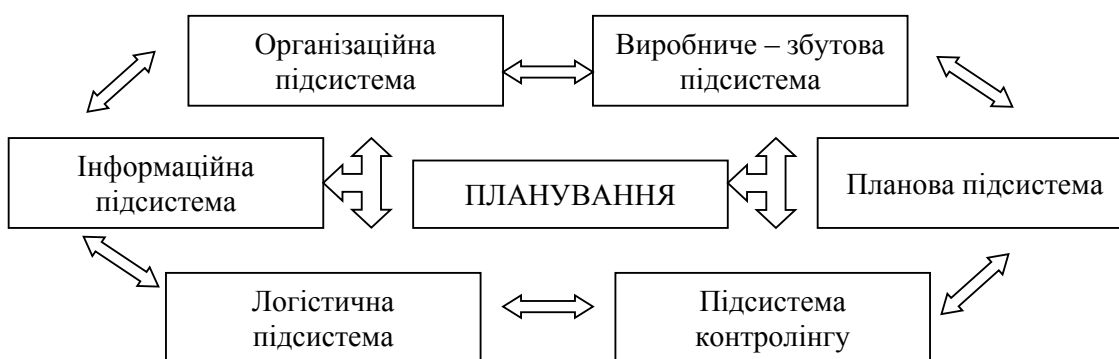


Рис. 2. Підсистеми маркетингу взаємодій

системи, виробничій та комунікативно-збутовій діяльності загалом.

3. Контролінг як підсистема управління ТОВ «Таланпром» охоплює планування, аналіз, контроль, адаптацію та інформаційне забезпечення. Процес планування та здійснення контролінгу на підприємстві передбачає :

– обґрунтування планових показників, що підлягають контролю (обсяг обороту, частка ринку тощо); зміну фактичних результатів діяльності як підприємства загалом, так і за окремими товарними лініями, одиницями;

– порівняння фактичних та планових показників;

– аналіз можливих відхилень фактичних показників від планових;

– формування заходів з адаптації поточної та перспективної діяльності підприємства загалом або за окремими напрямками (перетворення прогнозованої конкурентоспроможності товарів на фактичну) на підставі виявлення відхилень економічних показників (розроблення нових гнучких планів, коригування наявних тощо).

Таблиця 1

Оцінка концептуального характеру маркетингової діяльності підприємства

| Критерії | Орієнтація підприємства на поточну діяльність | | | | | | | | | | | Стратегічна орієнтація підприємства | | |
|---|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--|
| | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | 10 | |
| Стратегічне мислення персоналу | Відсутнє | | | | | | + | | | | | | | Наявне |
| Стратегічні конкурентні цілі діяльності | Невизначені | | | | | | | | | + | | | | Визначені |
| Конкурентні маркетингові стратегії | Відсутні (необґрунтовані) | | | | | | | | | + | | | | Наявні (обґрунтовані) |
| Методи встановлення стратегій | Використовуються випадково, неповно, як результат реагування на надзвичайні події | | | | | | + | | | | | | | Використовуються постійно, комплексно, на основі всебічного аналізу і прогнозування |
| Стратегічні заходи (заходи щодо розвитку) | Формуються на основі інтуїції, досвіду та навичок керівників, безсистемні, не сприймаються як стратегічні | | | | | | | + | | | | | | Формуються в результаті діагностики процесу стратегічного маркетингового планування та управління конкурентоспроможністю |
| Маркетингові плани | Поточні (у кращому разі), безсистемні, містяться в окремих управлінських рішеннях | | | | | | + | | | | | | | Розроблені на основі комплексних маркетингових досліджень, взаємопов'язані, стратегічні |
| Реалізація планів | Доведення прийнятих рішень абияк до кінця | | | | | | | | | | | | + | Являє собою невід'ємну частину механізму стратегічного маркетингового планування та управління конкурентоспроможністю |
| Оцінка концептуального характеру діяльності | 0–23 бали – стратегічний опортунізм | Загальна оцінка: 37 балів | | | | | | | | | | 48–70 балів – стратегічне динамічне бачення | | |
| | | 24–47 балів – стратегічне бачення, засноване на стратегічному плануванні | | | | | | | | | | | | |

Отже, в ТОВ «Таланпром» саме підсистема контролінгу коригує потоки виробничих, фінансових та інформаційних ресурсів. Планова підсистема оптимізує рух потоків ресурсів, готової продукції, пропонуючи найбільш економічну модель маркетингових взаємодій підприємства. Водночас у планову підсистему входять заходи з планування маркетинг-міксу, складання бюджету маркетингу, оцінки методів аналізу та результату маркетингової діяльності, пошуку гнучких управлінських структур.

Отже, за результатами нашого дослідження стверджуємо, що саме планова підсистема є центром всіх маркетингових дій ТОВ «Таланпром», упорядковуючи підсистеми його маркетингових комунікацій. Для

підтвердження цього здійснимо оцінку концептуального характеру маркетингової діяльності ТОВ «Таланпром» (табл. 1).

За результатами здійснених розрахунків встановлено, що ТОВ «Таланпром» у своїй діяльності реалізує концепцію стратегічного бачення, засновану на стратегічному плануванні, яке являє собою стадію стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства.

Для обґрунтування рівня конкурентоспроможності ТОВ «Таланпром» як результату планування та управління його маркетинговою діяльністю пропонуємо оцінку системи планування та управління його маркетинговою діяльністю порівняно з підприємством-

Таблиця 2

Оцінка системи планування та управління маркетинговою діяльністю

| Аспекти аналізу системи | Бальна оцінка, балів (0–5 балів) | |
|--|----------------------------------|---------------|
| | ТОВ «Таланпром» | ТОВ «Валтекс» |
| 1. Коли підприємство останній раз проводило маркетингові дослідження? | 3 | 2 |
| 2. Чи знає підприємство свої сегменти ринку і вимоги ринків до товарів? | 4 | 3 |
| 3. Чи знає підприємство побажання споживачів щодо його товарів? | 4 | 3 |
| 4. Чи добре підприємство уявляє, яка структура витрат і прибутковість кожного товару? | 4 | 4 |
| 5. Якість товару підприємства порівняно з товарами конкурента, що продаються в однаковому ціновому діапазоні | 5 | 3 |
| 6. Ступінь зміни (адаптації, модифікації, оновлення) за останні 5 років, % | 4 | 2 |
| 7. Рівень контролю якості за товарами, що надходять у торговельну мережу, у тому числі за новими товарами | 5 | 2 |
| 8. Як давно використовується торговельна марка підприємства? | 4 | 3 |
| 9. Коли підприємство останній раз планувало (аналізувало) форми та методи збуту товарів? | 3 | 2 |
| 10. Чи впливають зміни цін на рівень продажів? | 4 | 4 |
| 11. Чи враховує підприємство еластичність попиту у встановленні ціни? | 4 | 3 |
| 12. Витрати на товарорух: | 4 | 2 |
| 13. Перегляд (планування нових) каналів товароруху | 4 | 2 |
| 14. Вигоди від продажу товарів через торговельні мережі | 4 | 2 |
| 15. Коли підприємство останній раз аналізувало переваги та недоліки своєї збутової мережі? | 3 | 1 |
| 16. Коли підприємство останній раз оповіщало про свою діяльність у місцевих ЗМІ? | 5 | 1 |
| 17. Коли підприємство останній раз проводило заходи щодо стимулювання збуту? | 5 | 2 |
| Комплексна оцінка | 69 | 41 |

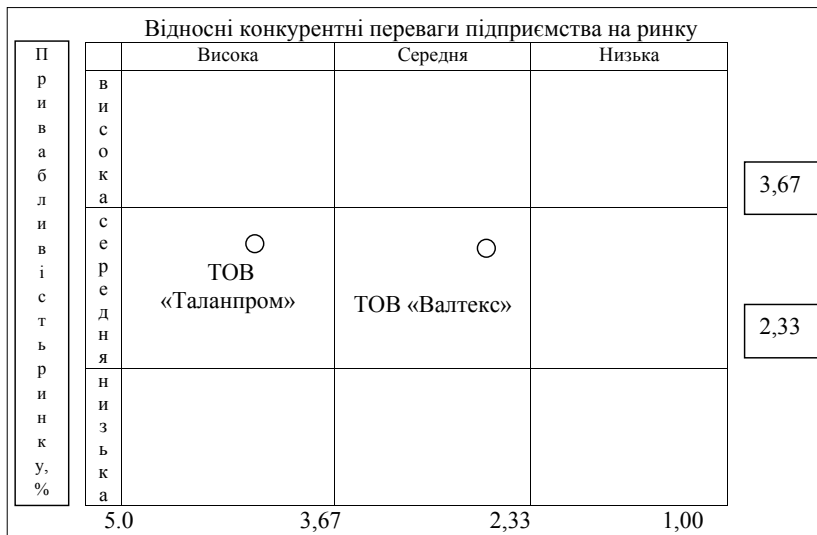


Рис. 3. Матриця Мак «Кінсі – Дженерал Електрик»

конкурентом – ТОВ «Валтекс», застосувавши для цього анкетне дослідження (табл. 2).

За проведенням анкетним дослідженням отримано досить високу оцінку системи планування та управління маркетинговою діяльністю ТОВ «Таланпром» як в абсолютному (69 балів проти 41 бала конкурента), так і у відносному вимірах (оцінка системи планування та управління маркетинговою діяльністю ТОВ «Таланпром» перевищує аналогічний показник ТОВ «Валтекс» у 1,68 разів).

На підставі побудови матриці «Мак Кінсі – Дженерал Електрик» доведемо існування прямолінійної залежності між оцінкою системи планування та управління маркетинговою діяльністю та її ефективністю, що розглядатиметься нами через показник конкурентоспроможності підприємства.

З огляду на отримані результати констатуємо, що ринок індивідуального захисту, де працюють обрані підприємства, характеризується середнім рівнем привабливості через низку раніше виявлених загроз. При цьому переваги ТОВ «Таланпром» порівняно з ТОВ «Валтекс» не викликають сумніву.

Визначена позиція у конкуренції ТОВ «Таланпром» дає змогу стверджувати, що

підприємство має сильні конкурентні переваги, що, без сумніву, є підтвердженням досить ефективного планування та управління його маркетинговою діяльністю. Вважаємо, що в майбутньому напрями стратегічного планування маркетингової діяльності ТОВ «Таланпром» можуть бути зведені до того, щоб визначити найбільш привабливі ринкові сегменти і інвестувати саме в них, протидіяти діям конкурентів за всіма елементами маркетингового міксу, підвищуючи цим рівень конкурентоспроможності власних товарів, нарощувати обсяги

виробництва, збільшувати ринкову частку і тим самим намагатися збільшити прибутковість свого підприємства.

Висновки з цього дослідження. У сучасних економічних умовах суттєвого значення набуває здатність підприємства швидко адаптуватися до умов ринку, забезпечуючи власне стійке положення, за рахунок розширення ринків збуту продукції та послуг, а також підвищення конкурентоспроможності як самої фірми, так і товарів та послуг, які виробляються. З іншого боку, сучасні ринкові відносини характеризуються високою динамічністю, нестабільністю, значним рівнем змін та високою чутливістю до коливань кон'юнктури ринку тощо. Все це ставить перед підприємством низку завдань, для вирішення яких необхідно максимально ретельно враховувати всі фактори і на цій підставі планувати власну діяльність як на короткий період, так і на довгострокову перспективу. Враховуючи всю складність ринкової економіки, необхідно зазначити, що планування маркетингової діяльності чітко відображає схему дій підприємства, яка спрямована на організацію ефективної діяльності з урахуванням особливостей як внутрішнього, так і зовнішнього ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мартиненко Д.О. Планування як системний процес формування перспективного спрямування маркетингу / Д.О. Мартиненко// Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2014 р. – № 1(76) – С. 81–84.
2. Сударкіна С.П. Планування маркетингової діяльності підприємств у сучасних умовах: інструменти і організація /С.П. Сударкіна, О.О. Маслій// Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2016. – № 28 (1200).– С. 94–99.
3. Струпинська Н.В. Методичний підхід до забезпечення ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства / Н.В. Струпинська // Бізнес-інформ. – 2013. –№ 8. – С. 379–387.

УДК 005.52:005.21:005.336.62:061.5

Визначення рівня стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств

Носонова Л.В.

методист факультету підвищення кваліфікації викладачів
Сумського державного університету

У статті запропоновано вдосконалення методичного підходу до визначення рівня стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств, заснованого на використанні комбінації відомих інструментаріїв стратегічного аналізу. Пропозиції апробовано на матеріалах Сумського машинобудівного підприємства ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш».

Ключові слова: машинобудування, стратегічний потенціал, інноваційна стратегія розвитку, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, промислове підприємство.

Носонова Л.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложено совершенствование методического подхода к определению уровня стратегического потенциала машиностроительных предприятий, основанного на использовании комбинации известных инструментариёв стратегического анализа. Предложения апробированы на материалах Сумского машиностроительного предприятия ПАО «Сумский завод Насосенергомаш».

Ключевые слова: машиностроение, стратегический потенциал, инновационная стратегия развития, SWOT-анализ, SPACE-анализ, промышленное предприятие.

Nosonova L.V. DETERMINATION OF THE LEVEL OF STRATEGIC CAPABILITIES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The improvement of the methodical approach to determination of the level of strategic capability of machine-building enterprises based on the use of a combination of known tools of strategic analysis are proposed in this article. The proposals have been approved on the materials of machine-building enterprise JSC "Nasosenergomash Sumy".

Keywords: machine-building, strategic capability, innovative development strategy, SWOT-analysis, SPACE-analysis, industrial enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку економічних відносин визначають необхідність розроблення комплексного підходу до формування ефективної інноваційної стратегії розвитку підприємств машинобудівної галузі з використанням новітніх чи вдосконалених методичних інструментів стратегічного аналізу.

Підґрунтям для визначення стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств є аналіз результатів економічної, фінансової, маркетингової, інвестиційної, інноваційної та виробничої сфер його діяльності.

Процес упровадження стратегічного підходу до управління на машинобудівних підприємствах України відбувається повільно у зв'язку з тим, що підприємства насамперед зосереджені на вирішенні поточних проблем, пов'язаних з ефективним використанням їхнього потенціалу, а проблеми його формування залишаються поза їхньою увагою. Водночас без визначеної стратегії розвитку

машинобудівних підприємств неможливе їх успішне функціонування у сучасному бізнес-середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення стійких позицій у конкурентному бізнес-просторі та примноження підприємницького капіталу можливе лише за умови формування апаратом управління машинобудівних підприємств ефективної стратегії розвитку.

Необхідність проведення стратегічного аналізу розвитку підприємств підтверджена роботами таких вчених, як Н.В. Овсієнко [1], Т.Л. Нідзельська [2], О.Д. Гудзинський [3], О.С. Дроздова, Т.В. Карпенко [4], І.В. Бродюк [7], З.Є. Шершньова [9] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна більшість вчених для визначення стратегічної позиції машинобудівних підприємств пропонують використання універсальних інструментаріїв. Вважаємо, що є необхідність вдосконалення методик, які застосовують з метою визна-

чення рівня стратегічного потенціалу підприємств машинобудівної галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вдосконалення методичного підходу до проведення аналізу рівня стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств з використанням матричних методів (SWOT-аналізу та SPACE-аналізу).

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка інноваційної стратегії розвитку підприємств машинобудування починається з визначення рівня їх стратегічного потенціалу.

Як відомо, стратегічний аналіз – це аналіз середовища підприємства, на основі якого будується маркетинговий план і майбутня ринкова стратегія на ринку [1, с. 14].

Метою проведення стратегічного аналізу розвитку машинобудівних підприємств є визначення чинників стратегічного успіху.

Залежно від виду стратегічного аналізу виділяють методики стратегічного аналізу зовнішнього, проміжного і внутрішнього середовища підприємства.

Зовнішнє середовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість підприємства і на які воно не може впливати взагалі або має незначний вплив. Проміжне середовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість підприємства і на які воно може впливати через встановлення ефективних комунікацій. Внутрішнє середовище підприємства – це сукупність факторів, які формують його довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем керівників і персоналу підприємства [1, с. 14].

Більшість методів стратегічного аналізу підприємств проводяться із залученням внутрішніх та зовнішніх експертів та базуються на результатах їх експертних оцінок.

Стратегічний потенціал підприємства – це наявність достатньої кількості ресурсів і компетенцій для розробки та реалізації стратегії, що зміцнює його конкурентну позицію [2, с. 129].

Рівень стратегічного потенціалу підприємства визначається передусім потенційними можливостями підприємства:

- власним ресурсним забезпеченням та ресурсами зовнішнього середовища;
- збалансованістю стратегічного потенціалу та його адаптованістю до обраних стратегій розвитку підприємства;
- здатністю менеджменту підприємства сформулювати упереджувальну систему управління стратегічним розвитком господарюючої структури та її потенціалом [3, с. 16].

Отже, стратегічний аналіз – це дослідження позитивних та негативних факторів, які впливають чи можуть вплинути на економічне становище підприємства у майбутньому.

За результатами проведення стратегічного аналізу створюється інформаційна база, яка дає змогу розробити комплексний стратегічний план розвитку підприємства.

Основними завданнями стратегічного аналізу є:

- визначення рівня конкурентоспроможності та переваг підприємств-конкурентів;
- аналіз зовнішнього середовища підприємства, макроекономічних тенденцій та їх впливу на майбутній розвиток підприємства;
- аналіз внутрішнього середовища, кадрового потенціалу підприємства та його структури [4].

Чим частіше підприємство буде прогнозувати та проводити стратегічний аналіз, тим більша вірогідність того, що воно буде тримати під контролем поточну ситуацію та бути більш стійким до змін.

У формуванні стратегічних альтернатив та виборі конкретної стратегії розвитку використовують формальні (модель накопиченого досвіду, життєвого циклу продукту, життєвого циклу технологій, продукт-ринку тощо) і матричні моделі (модель BCG, GE/McKinsey, Shell/DPM, Hofer/Schendel, ADL/LC, SWOT-аналіз та SPACE-аналіз) [5, с. 44].

Кожен із методів має свої особливості проведення та застосування до машинобудівних підприємств.

Великою популярністю користується метод SPACE-аналізу (Strategic Position and Action Evaluation). Це комплексний метод, призначений для оцінювання ситуації та вибору стратегії. Його перевагами є те, що метод дає можливість проаналізувати наявну стратегію підприємства навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді [1, с. 21].

Цей метод дає змогу обрати, класифікувати та провести аналіз найбільш важливих характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств, за результатами якого рекомендувати варіант стратегії розвитку.

Матрицю SPACE-аналізу використовують самостійно або як основу для SWOT-аналізу, галузевого аналізу або оцінки стратегічних альтернатив [6, с. 72].

SPACE-аналіз є матричним методом стратегічного аналізу, що полягає у побудові матриці, у якій відображають фактори зовнішнього середовища (привабливість галузі – IS

та стабільність навколишнього середовища – ES) та внутрішнього середовища (фінансовий стан підприємства – FS та конкурентні переваги – CA). Через побудову системи координат (ху) експерти визначають положення підприємства на ринку, стратегічні альтернативи його розвитку та методи їх реалізації. Кожному квадранту побудованої матриці відповідає відповідний тип поведінки підприємства: агресивний, консервативний, захисний чи конкурентний.

У таблиці 1 наведені типові стратегії підприємства залежно від стратегічного стану.

До переваг SPACE-аналізу належать:

- зрозуміла логіка проведення аналізу;
- відносна швидкість здійснення оцінки;
- можливість визначення укрупнених стратегічних позицій та наочність представлення отриманих результатів і рекомендацій з вибору напрямів дій.

Серед недоліків цього методу виокремлюють:

- необґрунтованість критеріїв, що входять до складу факторів матриці;
- представлення неповного переліку стратегічних позицій організації;
- використання бальних експертних оцінок для оцінювання деяких кількісних показників [8, с. 280].

Незважаючи на вказані недоліки SPACE-аналізу, наявність його переваг дає змогу враховувати широкий спектр факторів зовніш-

нього оточення та внутрішнього потенціалу підприємств та визначати їхню позицію на ринку.

Метод SPACE-аналізу пропонується застосовувати як багатокритеріальний підхід, який дає змогу здійснювати ідентифікацію, пошук репрезентативної вибірки характеристик, їх об'єднання у групи, присвоєння їм конкретних оцінок (вагових коефіцієнтів) у межах присвоєної шкали [9].

Для аналізу використовується такі групи критеріїв оцінки стратегічного стану підприємства, як:

1) **фінансова сила підприємства** – виробничі витрати; рентабельність вкладеного капіталу; стабільність отриманого прибутку; рентабельність інвестицій; ліквідність; структура заборгованості; здатність до підвищення рівня капіталізації та залучення коштів;

2) **конкурентоздатність підприємства і його положення на ринку** – ємність ринку; частка підприємства на ринку та її динаміка; асортимент продукції; здатність здійснювати маркетингові заходи; можливість активного впливу на рівень цін і витрат; зв'язки зі споживачами; рентабельність продажу;

3) **привабливість сектору (галузі), в якому діє підприємство** – особливості конкурентної ситуації в галузі; стадія життєвого циклу галузевого ринку; залежність розвитку галузевого ринку від кон'юнктури; суспільна привабливість галузі; використання виробів галузі в інших галузях;

Таблиця 1

Типові стратегії підприємства залежно від стратегічного стану [7]

| Типова стратегія | Сутнісна характеристика |
|-------------------------|---|
| Агресивна стратегія | Цей стан типовий у привабливій галузі промисловості з незначною невідзначеністю обставин. Підприємство отримує конкурентні переваги, які може зберегти і примножити за допомогою фінансового потенціалу. Ризики незначні, необхідно концентруватися на забезпеченні інтересів. Механізми спрямовані на розширення виробництва і продажів; цінову війну з конкурентами; освоєння нових секторів ринку, просування брендів. |
| Конкурентна стратегія | Це стан, що властивий для привабливої галузі. Підприємство отримує конкурентні переваги у відносно нестабільній обстановці. Критичним чинником є фінансовий потенціал. Необхідно мінімізувати загрози, пов'язані зі втратою фінансування. Основні механізми – пошук фінансових ресурсів; розвиток збутових мереж. |
| Консервативна стратегія | Цей стан спостерігається на стабільних ринках із низькими темпами зростання. У цьому разі зусилля концентруються на фінансовій стабілізації. Найважливішим чинником є конкурентоспроможність продукту. Основні механізми – зниження собівартості за підвищення якості товару; скорочення виробництва і вихід на більш перспективні ринки. |
| Захисна стратегія | Такий стан виникає у ситуації, коли підприємство працює у привабливій галузі, але йому бракує конкурентоспроможності продукції і коштів. Особлива увага приділяється механізмам мінімізації загроз. Ключовою стратегією є вихід із ринку. |

4) **стабільність сектору (галузі), в якому діє підприємство** – тривалість і стадія життєвого циклу галузевого ринку; ступінь інновації галузевого ринку; маркетингові та рекламні можливості в галузі; вплив сезонних коливань попиту; стабільність прибутку (рентабельності); ступінь впливу закордонного капіталу [10].

У виборі і формулюванні критеріїв оцінки стратегічного стану підприємств необхідно брати до уваги їхню специфіку та основні завдання, виробничі потужності та прийняту систему орієнтирів.

Для проведення SPACE-аналізу використаємо результати SWOT-аналізу ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш», проведеного для трьох років: 2011 р., 2012 р. та 2013 р. [11].

Рекомендуємо SPACE-аналіз розділити на 2 етапи:

– використовуючи як критерії повторювані внутрішні фактори (сильні та слабкі сторони підприємства) та повторювані фактори зовнішнього середовища (можливості та загрози) з метою визначення основної стратегії підприємства (табл. 2) – SPACE₁-аналіз;

– використовуючи як критерії неповторювані внутрішні фактори (сильні та слабкі сторони підприємства) та повторювані фактори зовнішнього середовища (можливості та загрози) з метою прогнозування стратегічного стану підприємства для майбутніх періодів та коригування основної стратегії підприємства відповідно до отриманих результатів (табл. 3) – SPACE₂-аналіз.

Пропонуємо для оцінки критеріїв SPACE₁-аналізу та SPACE₂-аналізу використовувати шкалу від 1 до 7.

Таблиця 2

Критерії для проведення SPACE₁-аналізу на основі повторюваних показників зовнішнього та внутрішнього середовища ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш»

| Стабільність навколишнього середовища (ES) | Привабливість галузі (IS) |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва 2. Висока вартість кредитних ресурсів 3. Подорожчання ресурсів для виробництва 4. Поява нових конкурентів | <ol style="list-style-type: none"> 1. Розроблення власних антикризових заходів 2. Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва 3. Скорочення термінів виробництва насосів 4. Зменшення пакету замовлень на наступний рік |
| Конкурентні переваги (CA) | Фінансовий стан підприємства (FS) |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні ринки збуту – країни СНД 2. Входить до великої міжнародної групи ГМС 3. Багаторічний досвід роботи на ринку (понад 50 років) 4. Потужна матеріальна та конструкторська база 5. Постійна клієнтська база 6. Впровадження інновацій 7. 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 |

Таблиця 3

Критерії для проведення SPACE₂-аналізу на основі повторюваних показників зовнішнього середовища та неповторюваних факторів внутрішнього середовища ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш»

| Стабільність навколишнього середовища (ES) | Привабливість галузі (IS) |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва 2. Висока вартість кредитних ресурсів 3. Подорожчання ресурсів для виробництва 4. Поява нових конкурентів | <ol style="list-style-type: none"> 1. Розроблення власних антикризових заходів 2. Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва 3. Скорочення термінів виробництва насосів 4. Зменшення пакету замовлень на наступний рік |
| Конкурентні переваги (CA) | Фінансовий стан підприємства (FS) |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення кількості працівників 2. Слабка маркетингова політика | <ol style="list-style-type: none"> 1. Придбання активів ТОВ «Автостоянка» 2. Збільшення експорту 3. Стабільний ріст обсягів виробництва |

Проведемо оцінку критеріїв (повторювані показники зовнішнього та внутрішнього середовища ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш») для подальшого проведення SPACE₁-аналізу (табл. 4).

Отримані результати середніх оцінок для кожної групи критеріїв відкладемо на прямокутній системі координат x і y та з'єднаємо їх для визначення стратегічного стану ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш»,

Таблиця 4

Оцінка критеріїв (повторювані показники зовнішнього та внутрішнього середовища ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш») для проведення SPACE₁-аналізу

| Критерій | Значення критерію, який відповідає оцінці 1 | Оцінка | Значення критерію, який відповідає оцінці 7 |
|---|---|------------|---|
| <i>Критерії, що визначають фінансовий стан підприємства (FS)</i> | | | |
| Високий рівень зношеності основних фондів | позитивне | 6 | негативне |
| Ресурсозалежність виробництва | позитивне | 5 | негативне |
| Висока собівартість продукції | позитивне | 6 | негативне |
| Високий рівень податків | позитивне | 5 | негативне |
| Митні бар'єри | позитивне | 4 | негативне |
| Слабкий фінансовий потенціал підприємства | позитивне | 6 | негативне |
| Середня оцінка фінансового стану підприємства | | 5,3 | |
| <i>Критерії, що визначають конкурентні переваги підприємства (CA)</i> | | | |
| Основні ринки збуту – країни СНД | негативне | 4 | позитивне |
| Входить до великої міжнародної групи ГМС | негативне | 6 | позитивне |
| Багаторічний досвід роботи на ринку (понад 50 років) | негативне | 7 | позитивне |
| Потужна матеріальна та конструкторська база | негативне | 5 | позитивне |
| Постійна клієнтська база | негативне | 6 | позитивне |
| Впровадження інновацій | негативне | 5 | позитивне |
| Висококваліфіковані кадри | негативне | 7 | позитивне |
| Середня оцінка конкурентних переваг підприємства | | 5,7 | |
| <i>Критерії, що визначають привабливість галузі (IS)</i> | | | |
| Розроблення власних антикризових заходів | негативне | 6 | позитивне |
| Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва | негативне | 6 | позитивне |
| Скорочення термінів виробництва насосів | негативне | 5 | позитивне |
| Зменшення пакету замовлень на наступний рік | негативне | 2 | позитивне |
| Середня оцінка привабливості галузі | | 4,8 | |
| <i>Критерії, що визначають стабільність навколишнього середовища (ES)</i> | | | |
| Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва | негативне | 6 | позитивне |
| Висока вартість кредитних ресурсів | негативне | 4 | позитивне |
| Подорожчання ресурсів для виробництва | негативне | 4 | позитивне |
| Поява нових конкурентів | негативне | 3 | позитивне |
| Середня оцінка стабільності навколишнього середовища | | 4,3 | |

характерного для періоду з 2011 р. по 2013 р. включно (рис. 1).

Як бачимо, максимально віддаленою від центру координат є сторона у квадранті CA-FS. Це говорить про те, що ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» у період з 2011 р. по



Рис. 1. Матриця стратегічного положення ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» (2011–2013 рр.)

2013 р. знаходився у консервативному стратегічному стані.

Таким чином, фактори найбільшого впливу на конкурентні позиції ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» у 2011–2013 рр. – це фактори, що описують фінансовий стан підприємства (FS) та конкурентні переваги підприємства (CA).

Визначимо фактори найбільшого впливу та запропонуємо заходи для зменшення чи усунення негативної дії факторів на діяльність ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» (табл. 5).

Проведемо оцінку критеріїв (неповторювані фактори внутрішнього середовища ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш») для проведення SPACE₂-аналізу (табл. 6).

Отримані середні значення критеріїв (табл. 6) та попередньо отримані значення критеріїв (табл. 4) відкладемо на прямокутній системі координат x і y та з'єднаємо їх для визначення стратегічного стану підприємства, характерного для періоду з 2014 р. по 2016 р. (рис. 2).

Максимально віддаленою від центру координат є сторона у квадранті IS-ES. Це свідчить про те, що за результатами SPACE₂-аналізу

Таблиця 5

Рекомендовані заходи у консервативній стратегії для ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш»

| Фактори найбільшого негативного впливу | Рекомендовані заходи | Підтвердження їх впровадження за даними фінансової звітності ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» [12] |
|---|---|---|
| Високий рівень зношеності основних фондів | Оновлення та модернізація основних фондів | На підприємстві відбувається постійне вдосконалення серійних машин, підвищення їхньої енергоефективності та технологічності. Підприємство дотримується концепції із придбання сучасних універсальних верстатів – обробних центрів з можливістю реалізації низки операцій: токарних, свердлильних, фрезерних, розточувальних робіт (з метою оновлення та модернізації основних фондів у бізнес-план 2016 р. було закладено капіталовкладення у розмірі 41,1 млн. грн.). |
| Слабкий фінансовий потенціал підприємства | Збільшення у фінансуванні підприємства частки власних коштів та зменшення запозичених | Вартість робочого капіталу становила у 2016 р. 528 753 тис. грн., що на 122 976 тис. грн. більше, ніж у 2015 р. та є достатнім для робочих потреб підприємства. |
| Висока собівартість продукції | Зменшення собівартості продукції за підвищення її якості | Шляхи зниження прослідковуються у таких заходах ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш», як мінімізація витрат шляхом вдосконалення організації виробництва; впровадження у виробництво нової техніки, прогресивних матеріалів; вибір постачальників ресурсів за оптимальними цінами; поліпшення споживчих властивостей продукції шляхом її модернізації та освоєння нової (у 2015–2016 рр. розроблено та виготовлено 52 нових найменування насосів, у 2014 р. – 20, у 2013 р. – 26). |

Закінчення таблиці 5

| | | |
|----------------------------------|---|---|
| Основні ринки збуту – країни СНД | Вихід на більш перспективні ринки збуту | За даними звітів 2011–2014 рр. основними покупцями продукції ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» на зовнішніх ринках збуту дійсно були лише підприємства країн СНД: Росії, Білорусі та Казахстану. Але у 2015–2016 рр. ситуація кардинально змінилася: у рамках договору з Китайською державною корпорацією ядерної енергетичної промисловості (CNEIC) було виготовлено та відвантажено насоси для будівництва Таньванської АЕС (Китай) та АЕС «Куданкулам» (Індія). Також за даними звітів 2015–2016 рр. підприємством подано 56 пропозицій на постачання насосів та запчастин у 22 країни світу (з них 14 по АЕС), такі як Іран, Монголія, Алжир, Куба, Болгарія, Азербайджан, Чехія, Румунія, Індія, США, Турція, Сербія, Македонія, Хорватія, Ірак, Росія, Венгрія, Індонезія, Корея, Німеччина, Бразилія та ОАЕ, з яких законтрактовано 25 пропозицій. |
|----------------------------------|---|---|

Таблиця 6

Оцінка критеріїв (неповторювані фактори внутрішнього середовища ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш») для проведення SPACE2-аналізу

| Критерій | Значення критерію, який відповідає оцінці 1 | Оцінка | Значення критерію, який відповідає оцінці 7 |
|---|---|----------|---|
| <i>Критерії, що визначають фінансовий стан підприємства (FS)</i> | | | |
| Придбання активів ТОВ «Автостоянка» | негативне | 3 | позитивне |
| Збільшення експорту | негативне | 4 | позитивне |
| Стабільний ріст обсягів виробництва | негативне | 5 | позитивне |
| Середня оцінка фінансового стану підприємства | | 4 | |
| <i>Критерії, що визначають конкурентні переваги підприємства (CA)</i> | | | |
| Збільшення кількості працівників | негативне | 6 | позитивне |
| Слабка маркетингова політика | негативне | 2 | позитивне |
| Середня оцінка конкурентних переваг підприємства | | 4 | |

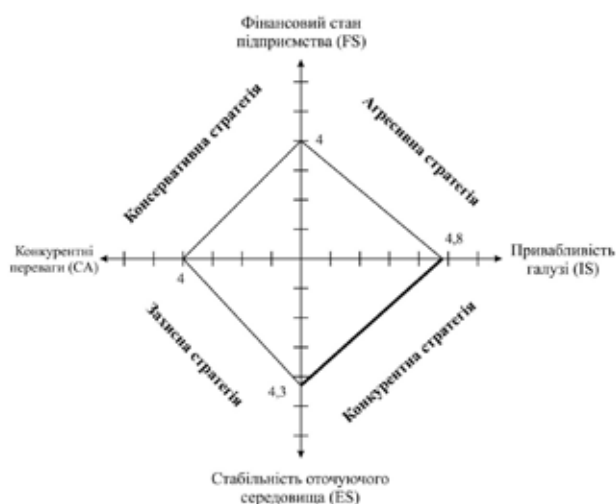


Рис. 2. Матриця стратегічного положення ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» (2014–2016 рр.)

ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» у період з 2014 р. по 2016 р. знаходився у конкурентному фінансовому стані.

Отже, фактори найбільшого впливу на конкурентні позиції ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» – це фактори, що характеризують привабливість галузі (IS) та стабільність навколишнього середовища (ES).

Фактори, які здійснюють найбільший негативний вплив на діяльність ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш», можуть бути виправлені за допомогою застосування механізмів, характерних для конкурентного стратегічного стану підприємства (табл. 7).

Висновки з цього дослідження. Вважаємо, що запропонований комплексний методичний підхід до визначення рівня стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств призначений як для оцінювання поточного стану підприємств, так і для вибору стратегій їх розвитку у майбутньому.

Зазвичай науковці рекомендують застосувати матрицю SPACE-аналізу самостійно або як основу для подальшого SWOT-аналізу. Авторською пропозицією є використання за

**Рекомендовані заходи у конкурентній стратегії
для ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш»**

| Фактори найбільшого негативного впливу | Рекомендовані заходи | Підтвердження їх упровадження за даними фінансової звітності ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» [12] |
|---|--|--|
| Зменшення пакету замовлень на наступний рік | Проведення відділом маркетингу аналізу зовнішніх та внутрішніх ринків збуту за напрямками збутової, рекламної та цінової діяльності ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» з метою розробки заходів, спрямованих на збільшення пакету замовлень | Вказаний фактор був виділений за результатами звітів за 2011–2013 рр. Але вже починаючи з 2015 р. тенденція змінилася: в результаті діяльності за 2015 р. ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» було виготовлено продукції, виконано робіт та послуг на суму 1 058 707 тис. грн., що на 253 868,9 тис. грн. більше, ніж у 2014 р., та вказує на зростання обсягів продажів. У 2016 р. ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» укладено договорів на постачання насосного обладнання на загальну суму 2 805 324 тис. грн. |
| Поява нових конкурентів | Проведення відділом маркетингу аналізу конкурентного середовища ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» з метою встановлення наявних та потенційних конкурентів, виявлення їхніх сильних та слабких сторін із подальшим проведенням заходів щодо розширення асортименту чи номенклатури продукції, вдосконалення товарної стратегії тощо | На внутрішньому ринку збуту за даними звітів 2011–2013 рр. основними конкурентами ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» були ВАТ «Кіровоградський насосний завод «Сахгідромаш» (м. Кіровоград); ВАТ «Южгідромаш» (м. Бердянськ); ВАТ СМНВО ім. Фрунзе (м. Суми); ЗАТ «Свіський насосний завод (Сумська обл.). У 2014–2016 рр., враховуючи військово-політичні події, основними конкурентами в Україні ПАТ «Сумський завод Насосенергомаш» відзначені 2 підприємства: АТ «НВО ім. М.В. Фрунзе» та ТОВ «Сумський машинобудівний завод», які розміщені у м. Суми. |

результатами SWOT-аналізу за декілька років повторюваних факторів зовнішнього середовища (можливості та загрози) та повторюваних і неповторюваних факторів внутрішнього середовища (сильні та слабкі сторони) як критеріїв для проведення SPACE-аналізу. Ще однією особливістю є рекомендація щодо розділення SPACE-аналізу на 2 етапи:

– 1 етап – визначення основної стратегії підприємства (використовуючи як критерії повторювані фактори зовнішнього та внутрішнього середовища);

– 2 етап – прогнозування стратегічного стану підприємства для майбутніх періодів (використовуючи як критерії повторювані фактори зовнішнього середовища та неповторювані фактори внутрішнього середовища) та коригування основної стратегії підприємства відповідно до отриманих результатів за необхідності.

Таким чином, комплексне використання методик SWOT-аналізу та SPACE-аналізу у представленому форматі дає змогу не лише визначити ринкову позицію підприємств машинобудування у конкурентному середовищі та оцінити їх сильні і слабкі сторони, можливості та загрози, але й визначити фактори, які можуть спричинити загрозу розвитку у майбутньому.

Отже, вдосконалений методичний підхід до визначення рівня стратегічного потенціалу підприємств машинобудування, побудований на основі поетапного використання методик SWOT-аналізу та SPACE-аналізу, дає змогу своєчасно виявити можливі прояви кризових ситуацій у майбутніх періодах та скоригувати стратегію розвитку за необхідності.

Ці пропозиції можуть бути покладені в основу подальших наукових досліджень щодо аналізу діяльності підприємств машинобудівної галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Овсієнко Н.В. Методичні підходи маркетингового стратегічного аналізу діяльності підприємств / Н.В. Овсієнко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2013. – Вип. 88. – С. 12–23. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mise_2013_88_4.
2. Нідзельська Т.Л. Формування стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств / Т.Л. Нідзельська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8(46). – С. 128–130.
3. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
4. Дроздова О.С., Карпенко Т.В. Стратегический анализ как инструмент стратегического планирования / О.С. Дроздова, Т.В. Карпенко // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. VI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/archive/economy/6.pdf>.
5. Бурденюк Т. SPACE-аналіз як метод формування стратегічних альтернатив підприємства / Т. Буденюк // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск № 9. Частина 3. – С. 44–49.
6. Загидуллина Г.М., Шагиахметова Э.И. Стратегический менеджмент: учеб. пособ. / Г.М. Загидуллина. Казань: Издательство Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 2013. – 127 с.
7. Бродюк І.В. Стратегічний аналіз інвестиційного розвитку підприємства / І.В. Бродюк // Економіка та держава. – 2015. – № 4 – С. 131–133.
8. Єремчук Р.А., Безродна О.С. Використання збалансованої системи показників і SPACE – аналізу для визначення стратегії банку / Єремчук Р.А., Безродна О.С. // Бізнесінформ. – 2013. – № 8 – С. 277–284.
9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник для вузів / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : КНЕУ, 2004. – 699 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/books/24012/?sphrase_id=169236.
10. SPACE-аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studopedia.org/12-79658.html>.
11. Носонова Л.В. Застосування SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» / Л.В. Носонова // Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2015. – В.4. – С. 506–512.
12. Річна звітність АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» [Електронний ресурс] / офіційний сайт АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». – Режим доступу : <http://nempump.com/o-gruppe-gms/informatsiya-emitenta/>.

Теоретичні аспекти ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства

Онокало В.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національного університету водного господарства та природокористування

У статті комплексно висвітлюються теоретичні аспекти різних підходів до оцінки ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства. Показано, що у зв'язку з тим, що існує велика кількість показників для оцінки ефективності інвестицій у персонал підприємства, варто вивчити конкретні умови, визначити найкращий інвестиційний критерій, який може бути успішно застосований лише у системі взаємопов'язаних показників.

Ключові слова: ефективність, інвестиції, капітал, персонал, методи оцінки.

Онокало В.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье комплексно освещаются теоретические аспекты различных подходов к оценке эффективности инвестиций в развитие персонала предприятия. Показано, что в связи с тем, что существует большое количество показателей для оценки эффективности инвестиций в персонал предприятия, следует изучить конкретные условия, определить наилучший инвестиционный критерий, который может быть успешно применен только в системе взаимосвязанных показателей.

Ключевые слова: эффективность, инвестиции, капитал, персонал, методы оценки.

Onokalo V.G. THEORETICAL ASPECTS OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS INTO DEVELOPMENT OF PERSONNEL

The article comprehensively covers the theoretical aspects of the various approaches to evaluating the effectiveness of investment in personnel development of the enterprise. It is shown that due to the fact that there are a large number of indicators to assess the effectiveness of investments in the personnel of the enterprise, should in every case examine the specific conditions to determine the best investment criterion, which can be successfully applied only in a system of interrelated indicators.

Keywords: efficiency, investments, capital, personnel, methods of evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності, є найважливішим елементом продуктивних сил і основним джерелом розвитку економіки. Основним елементом продуктивних сил і найважливішим виробничим ресурсом суспільства є робоча сила.

Головним критерієм оцінки ефективності підприємств у досягненні конкурентних переваг і забезпеченні якісних параметрів економічного росту є людський капітал, який являє собою сукупність природних здібностей, дарувань, творчого потенціалу, морально-психологічного і фізичного здоров'я, накопичених і вдосконалених у результаті навчання і професійного досвіду, необхідних для певної діяльності, що приносить дохід їх власникам.

Основною проблемою, з якою доводиться стикатися сучасним підприємствам, є оцінка ефективності вкладень у персонал підпри-

ємства. Складнощі, що виникають при цьому, певною мірою пояснюються тим, що інвестиції в персонал підприємства мають низку особливостей, які відрізняють їх від інших видів інвестицій, що вимагає розроблення спеціальних методів оцінки. Інвестиції у розвиток персоналу підприємства повинні принести віддачу у вигляді підвищення результативності його діяльності. Вони виправдані тільки в тому разі, якщо вони мають досить високий рівень окупності та рентабельності. Тому питання оцінки ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства досить актуальне, особливо в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування теорії людського капіталу й ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства почалося у 60–80 рр. ХХ ст. і пов'язано з роботами зарубіжних вчених-економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Т. Бойдела,

Е. Денісона, Дж. Кендрика, А. Маршалла, Ф. Махлупа, П. Сенджа, Л. Туроу та ін.

Приблизно в цей же період дискусія про людський капітал отримує широкий резонанс у вітчизняній науці, особливо наприкінці ХХ ст. Значний внесок у її рішення внесли В. Антонюк, Д. Богині, О. Грішнова, Г. Назарова, Д. Ярова, Л. Шевчук та ін.

На наше переконання, подальшого розроблення потребують теоретичні та прикладні аспекти визначення ефективності інвестицій у розвиток персоналу на мікроекономічному рівні.

Формулювання цілей статті. Мета статті – провести теоретичні дослідження поглядів щодо ефективності інвестицій у розвиток трудових ресурсів підприємства та проаналізувати сучасні показники її оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція людського капіталу отримала міжнародне визнання після присудження двох Нобелівських премій з економіки за внесок у розвиток теорії людського капіталу – Т. Шульцу в 1979 р. і Г. Беккеру в 1992 р. Незважаючи на те, що основний внесок у популяризацію ідеї людського капіталу зробив Т. Шульц (Schultz, 1971 р.) [1], класикою сучасної економічної думки став трактат Г. Беккера [2]. В основу аналізу він поклав уявлення про людську поведінку як раціональну і доцільну, застосовуючи такі поняття, як ціна, альтернативні витрати до найрізноманітніших аспектів людського життя, використовуючи також ті, які традиційно знаходилися у віданні інших соціальних дисциплін. Сформульована ним концепція стала основою для всіх подальших досліджень у цій області.

Людський капітал, на думку Г. Беккера, – це наявний у кожного запас знань, навичок, умінь і мотивацій. Інвестиціями в нього можуть бути освіта, накопичення професійного досвіду, географічна мобільність, пошук інформації.

Як зазначають теоретики людського капіталу, витрати, які збільшують продуктивні якості і характеристики індивіда, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що вони будуть багаторазово компенсовані зростим потоком доходів у майбутньому.

К. Макконнелл і С. Брю виділяють такі види інвестицій у персонал підприємства, як:

– витрати на освіту (на загальну і спеціальну, формальну і неформальну підготовку на робочому місці);

– витрати на охорону здоров'я (на профілактику захворювань, медичне обслугову-

вання, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов);

• витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують із місць із відносно низькою продуктивністю в місця з відносно високою продуктивністю [3].

А.В. Кир'янов основними видами інвестицій у персонал підприємства вважає інвестиції у спеціальну підготовку, фізичний стан і емоційну поведінку працівників. Він пропонує їх розширення із цільовою орієнтацією на формування у працівника почуття лояльності (прихильності) до організації [4].

Сьогодні одним із найважливіших компонентів вкладень у людський капітал в усіх країнах є витрати на навчання на виробництві. У будь-якому навчальному проекті до 80% знань припадає на самостійне навчання. Особливо це стосується професій фахівців – дослідників, вчителів, інженерів, експертів і комп'ютерів тощо, які покликані безперервно оновлювати кваліфікацію через індивідуальне вивчення літератури, використання незалежних навчальних програм, навчання на прикладі діяльності, досвіду й оцінок (думок) інших людей [5].

Необхідність побудови системи вимірювання ефективності проектів інвестування у персонал підприємства очевидна. Потрібно не оптимізувати витрати на персонал, а для досягнення підприємством бізнес-цілей ефективно інвестувати в нього. Інвестувати в мотивацію, навчання, розвиток співробітників, що неодмінно дасть змогу отримати довгострокову економічну окупність у майбутньому [6, с. 19].

У ринковій економіці складною є проблема прийняття рішень щодо інвестицій. Раціональні інвестори (держава, фірми, родини й індивіди) будуть вкладати грошові кошти тільки в тому разі, якщо будуть упевнені, що ризик від проекту буде мінімальним і в майбутньому буде потік додаткового чистого доходу від таких капіталовкладень. З економічної позиції інвестиції будуть виправдані, якщо вони будуть мати досить високий рівень окупності.

Для оцінки ефективності інвестиційних вкладень у людський капітал використовують цілу низку критеріїв та показників. У економічній літературі використовуються такі показники ефективності інвестицій в людський капітал, як:

– максимізація різниці між прибутком і витратами;

– період окупності (віддача) інвестицій;

- чиста поточна (приведена) вартість;
- співвідношення витрат і прибутку;
- відношення різниці граничних доходів до різниці граничних витрат;
- щорічний чистий дохід;
- внутрішня норма віддачі.

Перший показник був покладений в основу моделі вимірювання ефективності інвестицій у навчання, яка розроблена Д. Кіпатріком [7].

Період окупності – це відношення загальних витрат до постійного граничного доходу (обчислюється за заданий проміжок часу, місяць або рік). За певних умов величина, зворотня періоду окупності, дорівнює очікуваному внутрішньому коефіцієнту віддачі. Для того щоб це сталося, необхідно, щоби всі витрати доводилися на початковий період часу, а доходи були постійними.

Цей показник зв'язує витрати і доходи; з його допомогою різні програми інвестування можуть бути приблизно оцінені позиції їх відносної ефективності. Критерієм слугує вибір інвестиційного проекту з найбільш коротким періодом окупності.

Проте критерій окупності має низку таких недоліків:

- він не враховує той факт, що витрати і доходи конкурентних альтернативних інвестиційних проектів розділені в часі і мають різні тимчасові характеристики. Аби зробити різні показники тимчасових витрат і прибутку порівнянними, необхідно провести дисконтування;

- абсолютний обсяг чистих доходів в альтернативних проектах може бути різним. Період окупності цього не враховує;

- цим критерієм взагалі не можна скористатися, коли альтернативні інвестиційні проекти взаємно виключають один одного [5].

Найбільш поширеними інвестиційними критеріями є чиста приведена вартість, співвідношення витрат і прибутку, а також внутрішній коефіцієнт віддачі. Вони можуть дати одні і ті ж результати, але за певних умов:

- ринки капіталу є ринками досконалої конкуренції;

- всі наявні проекти абсолютно відділені один від одного;

- між ними не існує взаємної залежності [5].

Всі чисті доходи можуть бути реінвестовані за тих же внутрішніх коефіцієнтів віддачі до кінцевої дати довгострокового проекту. З урахуванням вказаних припущень і за певної процентної ставки відсотка, за якою виробляється дисконтування, можна схва-

лити будь-який інвестиційний проект. Якщо існує декілька фондів для інвестицій, то приймається проект із наступним за величиною значенням поточної вартості і так далі, поки фонди не вичерпаються або не залишаться проект із позитивною або нульовою чистою поточною вартістю [8].

Критерій відношення прибутку і витрат може бути корисний тоді, коли приймається рішення про інвестиції в ті проекти, для яких відношення поточної вартості доходів до поточної вартості витрат більше одиниці.

Варіантом співвідношення прибутку і витрат є відношення виміру граничних витрат між двома альтернативними проектами.

Внутрішня норма прибутку – це такий процентний показник, який порівнюється зі ставкою відсотка, що представляє допустимий коефіцієнт віддачі від суспільних або приватних освітніх інвестицій. Внутрішня норма прибутку – процентна ставка, за якої дисконтована вартість витрат дорівнює дисконтованій вартості доходів.

Узагальнюючи методи оцінки ефективності людського капіталу, виділимо низку важливих проблем:

- причинно-наслідкова залежність не завжди очевидна;

- неможливо однозначно визначити всі витрати, які класифікуються як інвестиції в людський капітал;

- роль людського капіталу може бути прихована через його взаємодію з іншими факторами (адаптація до нових технологій, вдосконалення організації праці, більш ефективно розміщення фізичного капіталу);

- наявність тривалого лага між вкладенням коштів і отриманням результату;

- труднощі визначення того, які результати відповідають конкретним вкладенням, враховуючи це в масштабі національної економіки; процеси вкладення капіталу в галузі соціальної сфери і процеси отримання віддачі від цих інвестицій безперервні;

- закінчений рівень освіти є вкрай незадовільним показником із позиції ролі знань і навичок;

- існує помилка виміру через відсутність єдності класифікації закінченої освіти в різних країнах;

- диференціація віддачі капіталу від освіти залежно від території, стажу роботи та інших факторів, які безпосередньо не стосуються навчання.

У зв'язку з тим, що існує велика кількість показників ефективності інвестицій у персо-

нал підприємства, варто зазначити, що абсолютно бездоганних критеріїв немає. У кожній конкретній ситуації необхідно вивчити конкретні умови, визначити найкращий інвестиційний критерій, який може бути успішно застосований лише в системі взаємопов'язаних показників.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, інвестування в розвиток персоналу є складним економічним процесом. Підприємство, інвестуючи в розвиток персоналу протягом певного періоду часу, очікує отримати майбутні доходи за рахунок зростання продуктивності праці, і як наслідок – збільшення

обсягу виробництва продукції (послуг), оптимізації чисельності персоналу, скорочення непродуктивних витрат часу, зростання конкурентоспроможності продукції завдяки покращенню їх якості та оптимізації витрат на їх виробництво.

У зв'язку з тим, що існує велика кількість показників ефективності інвестицій у людський капітал, варто зазначити, що абсолютно бездоганних критеріїв немає. У кожній ситуації необхідно вивчити конкретні умови, визначити найкращий інвестиційний критерій, який може бути успішно застосований лише в системі взаємопов'язаних показників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Resources / N. Shultz. – N.Y., 1975. – (Fiftieth Anniversary Colloquium VI).
2. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. –N. Y., 1964. – 162 p.
3. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю: [пер. с англ.]. – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
4. Кирьянов А.В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность [Электронный ресурс]. – <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>
5. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / Дятлов С.А., Цыренова Е.Д – СПб.: Наука, 1999. – 421с.
6. Малыгина М. Сотрудники – основной капитал компании // Управление персоналом. – 2006. – №2(132). – С. 18–19.
7. Киркпатрик DL и Киркпатрик JD (2006). Оценка учебных программ (3-е изд.). Сан-Франциско, Калифорния: Berrett-Келер Издат.
8. Базарова Т.Ю., Еремена Б.Л. Концепция «человеческого капитала» [Электронный ресурс] / Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремена. / – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m152/4_4.htm.

УДК 334.722.24:338.43.02(477)

Успішний розвиток сімейних фермерських господарств без статусу юридичної особи в українських реаліях

Осадчук І.В.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Боліла С.Ю.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

У статті досліджено передумови створення вітчизняних сімейних фермерських господарств без статусу юридичної особи. Конкретизовано вимоги до керівника сімейного фермерського господарства. Складено перелік умінь успішного фермера. Доведено, що активному впровадженню Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» в життя має передувати створення певних умов, таких як державна підтримка розвитку нових малих форм підприємництва на селі, підвищення компетентності їх керівників, створення в Україні вітчизняних краудфандингових платформ. Підкреслено важливість формування розуміння необхідності змін, а також бажання та готовності до співробітництва ініціативних селян.

Ключові слова: сімейні фермерські господарства, особисті селянські господарства, краудфандинг, модель керівника, умови успішного розвитку.

Осадчук И.В., Болелая С.Ю. УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ СЕМЕЙНЫХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ БЕЗ СТАТУСА ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В УКРАИНСКИХ РЕАЛИЯХ

В статье исследованы предпосылки создания отечественных семейных фермерских хозяйств без статуса юридического лица. Конкретизированы требования к руководителю семейного фермерского хозяйства. Составлен перечень умений успешного фермера. Доказано, что активному внедрению Закона Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О фермерском хозяйстве» относительно стимулирования создания и деятельности семейных фермерских хозяйств» в жизнь должно предшествовать создание определенных условий, таких как государственная поддержка развития новых малых форм предпринимательства на селе, повышение компетентности их руководителей, создание в Украине отечественных краудфандинговых платформ. Подчеркнута важность формирования понимания необходимости изменений, а также желания и готовности к сотрудничеству инициативных крестьян.

Ключевые слова: семейные фермерские хозяйства, личные крестьянские хозяйства, краудфандинг, модель руководителя, условия успешного развития.

Osadchuk I.V., Bolila S.Yu. SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF FAMILY FARMS WITHOUT THE STATUS OF A JURIDICAL PERSON IN UKRAINIAN REALITIES

The paper examines the preconditions of starting domestic farms without the status of a juridical person. It details the requirements for the manager of a family farm. The study represents the list of a successful farmer's skills. It is proved that the active implementation of the Law of Ukraine "On Amendments to the Law of Ukraine "On the farm" to stimulate the establishment and operation of family farms" in life must precede the creation of certain conditions, such as government support for the development of new small forms of entrepreneurship in rural areas, capacity their heads, creating a Ukraine native crowd-funding platforms. It highlights that it is important to generate the understanding of the necessity of changes, and also the willingness and readiness for the cooperation of initiative rural dwellers.

Keywords: family farms, personal farms, manager's pattern, conditions of successful development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прошло майже двадцять шість років від початку реформування економіки України, однак на селі все нібито тільки розпочинається. Адже нині в аграрному секторі склалася ситуація, за якої, згідно з Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності

сімейних фермерських господарств» (далі – Закон), дозволено створювати сімейні фермерські господарства (далі – ФГ) без статусу юридичної особи [1], тобто особисті селянські господарства (далі – ОСГ) мають право, а в майбутньому і вимушені будуть стати сімейними фермерськими. Зрозуміло, що держава прагне розширити платформу для оподаткування селян, однак, на думку окремих

юристів, «створення сімейних фермерських господарств з метою виключно отримання податкового прибутку є невиправданим. <...> бажання вивести з тіні особисті селянські господарства шляхом введення нового статусу може не досягнути поставленої мети через ментальність українського народу» [2]. Тому надзвичайно важливим є визначення умов, за яких новий напрям реформування ОСГ підтримає саме селянство, а держава всіяко сприятиме успішному розвитку ФГ без статусу юридичної особи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти цієї проблеми досліджували такі українські науковці, як, зокрема, П.Т. Саблук, Л.Ю. Мельник, Ю.Є. Кирилов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в роботах зазначених вчених недостатньо повно розкриті умови розвитку сімейних ФГ в українських реаліях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ми ставимо за мету визначити основні умови успішного розвитку вітчизняних сімейних ФГ без статусу юридичної особи як нової малої форми підприємництва на селі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході дослідження встановлено, що нині в сільській місцевості України проживають більше 13 млн. осіб, що складає близько 31% від загальної кількості населення. І ці люди не повинні залишатися поза увагою держави і науковців, адже саме вони в складні для країни часи забезпечують продовольчу безпеку і надходження валюти в економіку.

Нині актуальною залишається проблема формування середнього й дрібного власника землі – справжнього господаря. Для її вирішення докладаються певні зусилля. Так, у вітчизняному сільському господарстві поряд з державними підприємствами, господарськими товариствами, приватними підприємствами, виробничими кооперативами співіснують ФГ. Згідно з даними ЄДРПОУ на 1 квітня 2017 року в Україні діють 1 198 110 юридичних осіб, з них ФГ складають 37,2% (44 583 од.) [3]. На кінець 2015 року серед 51 926 одиниць сільськогосподарських підприємств частка ФГ складала 74,8% (38 850 од.). Поряд з сільськогосподарськими товаровиробниками (юридичними особами) в нашій державі досить успішно функціонують і господарства населення, частка яких у виробництві продукції сільського господарства у 2015 році склала 44,9%. У тому ж 2015 році ці господарства порівняно з сільськогосподарськими това-

ривиробниками, що є юридичними особами, виростили майже в 45 разів більше картоплі, в 6 разів більше овочів, у 4 рази більше плодів та ягід, а також виробили в 7 разів більше вовни, в 4 рази більше молока, у 1,7 рази більше яєць, у 1,5 рази більше м'яса [4].

Навесні 2016 року було внесено зміни у визначення «фермерського господарства». Законом було визначено, що «фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства відповідно до закону» [1], а ст. 1 Закону України «Про фермерське господарство» [5] було доповнено ч. 5 Закону такого змісту: «Фермерське господарство, зареєстроване як юридична особа, має статус сімейного фермерського господарства за умови, що в його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, якими є виключно члени однієї сім'ї, відповідно до ст. 3 Сімейного кодексу України» [1]. Іншими словами, громадяни України, які виготовляють товарну продукцію в своїх ОСГ, переробляють її та реалізують з метою отримання прибутку, в найближчому майбутньому повинні будуть зареєструватися як фізичні особи – підприємці, організувавши самотійно (за умови використання праці членів сім'ї такого господарства) або спільно з членами своїх сімей на підставі відповідного договору сімейні ФГ без статусу юридичної особи, або простіше – змінити статус своїх ОСГ, зареєструвавши їх як сімейні ФГ, а отже, сплачувати податки.

Отже, найбільшу частку з усіх сільськогосподарських товаровиробників до 2016 року становили ФГ. Однак господарства населення, а саме такий їх різновид, як особисті селянські господарства, що також належать до основних малих форм господарювання на селі, роблять не менший вклад в забезпечення продовольчої безпеки нашої держави. Керівники цих господарств фактично вже є підприємцями, однак їм потрібно далі вчитися, розвиватися, розширювати знання щодо особливостей сільськогосподарської праці, удосконалювати свої вміння ініціювати і впроваджувати зміни, приймати ризикові рішення. І неважливо, якою є площа земель

господарства (1 га чи 10 000 га), адже продукція, вироблена в них, використовується селянами як для реалізації на ринку (нехай навіть у невеликій кількості), так і для власного споживання. Цікавим є факт, що альтруїстичні, соціально відповідальні вчинки для селян зовсім не є рідкістю.

У ході дослідження шляхом опитування ста власників ОСГ Херсонської області, проведеного у 2017 році, було з'ясовано, що здійснення соціально відповідальних вчинків тим чи іншим господарством залежить від низки факторів. Наприклад, встановлено, що високий рівень використання трудових ресурсів за мінімального рівня витрат усіх інших видів ресурсів ОСГ забезпечує низьку собівартість виробленої в них продукції, а також те, що селяни більше уваги приділяють питанням виробництва продукції у власних господарствах, ніж проблемам її використання. Саме тому більшість селян легко ділиться надлишками продукції, виробленої у власних ОСГ.

Проблеми становлення та розвитку малих форм господарювання на селі в Україні авторами досліджуються не перший рік, і результати цих досліджень дають змогу стверджувати, що значна кількість ОСГ ледь-ледь животіє, оскільки їх доходи здебільшого формуються завдяки низькій собівартості продукції, в розрахунок якої селяни не включають оплату праці (часто ручної) членів сім'ї. Тому навряд чи можна очікувати значних надходжень до бюджету від таких господарств (неважливо, як вони називаються, ОСГ чи сімейні ФГ без статусу юридичної особи). Крім того, варто згадати, що в аграрній історії України жодне насильницьке рішення, прийняте керівництвом держави, яке до того ж, як би це цинічно не звучало, не було підсопіджене «пряником» для селян, не принесло нікому користі. Прикладами цього є невтішні результати насильницької колективізації, приватизації, реприватизації.

Однією з основних умов успішного розвитку сімейних ФГ без статусу юридичної особи в Україні є розуміння селянами, які займаються виробництвом товарної продукції, її переробкою та реалізацією, переваг таких господарств над звичайними ОСГ. Формування цього розуміння має відбуватися шляхом створення необхідної законодавчої бази щодо підтримки діяльності цих господарств через дотування, введення спрощеної системи їх оподаткування з урахуванням регіону розташування, проведення тренінгів для селян з залученням дорадників, поширення досвіду передових

господарств, які вже набули нового статусу сімейних ФГ, та таких, що є членами кооперативів, кластерів, розповсюдження відповідної інформації в ЗМІ тощо. Однак найважливішим є роз'яснення перспектив колективної праці членів сім'ї під керівництвом компетентного голови сімейного ФГ.

Трудова діяльність як форма активного ставлення людини до праці людини може бути державною, господарською, науковою, творчою, підприємницькою тощо. Підприємницька діяльність, зокрема діяльність сімейного ФГ без статусу юридичної особи, може здійснюватися одноосібно, однак у більшості випадків вимагає участі в ній кількох осіб, тобто колективної праці.

Колективна праця має перспективи тоді, коли:

- люди усвідомлюють необхідність спільної праці, бачать мету такої праці та знають шляхи її досягнення;

- у складі групи людей, які працюють разом, є той (ті), хто вміє (вміють) визначати цілі спільної діяльності й намічати шляхи їх досягнення, організувати та контролювати всі види ресурсів (сировинні, матеріальні, трудові та фінансові, інформаційні тощо), планувати їх кількість і якість, розподіляти їх, керувати ними; організувати процеси і здійснювати керівництво ними, здійснювати координаційні дії і регульований вплив на ці процеси; розподіляти результати спільної праці;

- така «особлива» людина (люди) здатна повести за собою інших, готова взяти і бере на себе відповідальність за досягнення колективних цілей.

Колективна праця буде результативною, ефективною і продуктивною тільки за умови якісної реалізації управлінської діяльності. Саме діяльності, адже вона охоплює і всі основні види управлінської праці (інформаційну, організаційну, з підготовки і прийняття рішень), а також взаємовідносини з іншими людьми.

Отже, жодна підприємницька діяльність не дасть високих результатів, якщо в її реалізації не будуть задіяні професіонали. Маються на увазі й особи, що здійснюють керівництво, й ті, які безпосередньо беруть участь у створенні товарів чи послуг. Тому надзвичайно важливо, щоб членом сім'ї, яка створить сімейне ФГ без статусу юридичної особи, був лідер – людина, здатна повести за собою інших. Дослідження показали, що лідер має бути:

- професіоналом щонайменше в одній сільськогосподарській галузі та знати основи управління;

- патріотично налаштованою та соціально відповідальною особистістю;

- орієнтованим на дотримання юридичних норм, знати основи договірного права, відповідну законодавчу базу України, а також цінувати неформальні відносини;

- людиною, що без страху виявляє ініціативу, не є ризикофобом;

- людиною з «романтичним практицизмом», а не «неорганізованим мрійником», який покладається лише на допомогу держави та інших людей.

До переліку умінь керівника сімейного ФГ без статусу юридичної особи доцільно включити уміння:

- здійснювати пошук інформації в різних джерелах та аналізувати її;

- здійснювати самоменеджмент;

- обирати і формулювати спільну мету, визначати перспективи розвитку сімейного ФГ на основі оцінки його внутрішнього середовища та пов'язування результатів цього оцінювання з результатами аналізу навколишнього середовища, насамперед обирати найбільш раціональні комбінації сільськогосподарських галузей для свого господарства і визначати оптимальні обсяги виробництва у кожній з них;

- негайно після формулювання мети розпочинати справу, не заспокоївшись, доки її не буде досягнуто;

- здійснювати зміни і активно залучати членів сім'ї до справ ФГ, підтримувати вияви їх ініціативи як на етапі розумової роботи, так і на етапі практичних дій з досягнення цілей;

- організувати працю членів сім'ї, перш за все здійснювати розподіл роботи, спираючись на оцінку особистих якостей кожного, його потенціалу, цілей і досягнень, оптимально поєднавши два акценти в ментальності українців (на індивідуалізм та на колективізм);

- забезпечувати збереження здоров'я і працездатності членів сім'ї у виробничих умовах конкретних галузей;

- працювати в команді;

- мотивувати себе та інших, вести за собою людей, діючи при цьому соціально відповідально і громадянсько свідомо, результативно і ефективно, виявляючи достатній рівень креативності;

- здійснювати контроль результатів роботи окремих членів сім'ї та діяльності ФГ загалом;

- уміти застосовувати відповідні правові норми для вирішення конкретних ситуацій у господарській діяльності свого ФГ;

- ефективно та коректно спілкуватися з різними людьми, зрозуміло і недвозначно доносити власні висновки, а також знання та пояснення, що їх обґрунтовують, до членів сім'ї;

- виявляти проблеми управління ФГ, критично осмислювати, формулювати і критично обговорювати їх, приймати якісні управлінські рішення, які забезпечують отримання господарством прибутку та його соціально відповідальну поведінку;

- управляти проектами (зокрема, інвестиційно-інноваційними);

- працювати з відповідним програмним забезпеченням і користуватися перевагами електронної комерції;

- обирати якісні консалтингові послуги;

- підтримувати наявні й формувати нові сімейні традиції, організувати розважальні заходи, групові виїзди на природу, сприяти організації сімейних свят, а саме весіль, ювілеїв, а також приділяти увагу розвитку господарства.

Однак для того, щоб не запозичати бездумно у інших країн, не пристосовувати до наших реалій, а будувати власну українську модель керівника сімейного ФГ без статусу юридичної особи, слід:

- звернутися до теорії та практики управління сімейними фермами в розвинених європейських країнах;

- детально вивчити погляди вітчизняних теоретиків і практиків-управлінців минулого на особливості управління аналогами ФГ та ОСГ в Україні;

- проаналізувати праці сучасних українських вчених щодо особливостей управління ФГ та ОСГ;

- дослідити особливості сучасної політичної, соціальної та економічної ситуації в Україні;

- вивчити й узагальнити досвід роботи голів провідних ФГ України та власників успішних товарних ОСГ;

- детально вивчити особливості масової «хліборобської» складової національного характеру, що формувався, на думку українських дослідників, у ході зародження й розвитку «хліборобської» культури, якій властиві м'якість, толерантність, чуйність, душевна теплота, поблажливість, мрійливість, милосердя;

- дослідити цінності «козацької» культури, якій властиві діловитість, рішучість, наполегливість, вірність слову, практичність, конкретність, справедливість;

- віднайти шляхи вирішення проблеми некомпетентності українських фермерів,

власників ОСГ та неконкурентоспроможності значної кількості малих форм господарювання на селі;

– визначити шляхи і засоби забезпечення в межах сімейного ФГ реалізації правила відповідності природних здібностей людини праці, яку вона виконує.

Поєднання результатів виконаної роботи дасть можливість створити власну українську ефективну модель керівника сімейного ФГ без статусу юридичної особи, яка ґрунтуватиметься на національних моральних надбаннях, отриманих через релігію та історичну культуру, на сформованих традиціях точності, пунктуальності, на здатності до управління своїм часом і часом членів сім'ї, на створеному механізмі протидії суб'єктивній авральності, стихійності тощо. Саме такий керівник здатний забезпечити успішний розвиток свого господарства.

Зрозуміло, що для здійснення підприємницької діяльності потрібні кошти. Результати дослідження показали, що селянам не варто сподіватися на допомогу держави у вирішенні цієї проблеми. Так само не прагнуть допомогти розвитку ФГ і банки. Можна спробувати отримати грант, але грантів набагато менше, ніж власників майбутніх сімейних ФГ без статусу юридичної особи. Одним із джерел отримання коштів в незалежній Україні певний час були громадські спілки, але після фінансової кризи 2008–2009 років рівень довіри до цих структур знизився. Нині варто просувати в нашій державі краудфандинг, основною умовою розвитку якого є створення відповідного екосередовища з високим рівнем довіри [6], що відповідає українським традиціям побудови взаємовідносин як у сім'ї, так і між ОСГ (в майбутньому – сімейними ФГ без статусу юридичної особи) та зовнішнім середовищем.

Краудфандинг виник у 1990-х роках як акумулювання коштів від членів сім'ї та друзів, а сьогодні аналітики Світового банку розрізняють такі дві краудфандингові моделі, як інвестування та пожертвування. В межах першої моделі пропонується виділяти такі дві бізнес-моделі, як «Благодійна» та «Винагородна», а в межах другої – три, а саме «Equity-based», «Lending-based», «Royalty-based» [7]. З п'яти пропонованих бізнес-моделей одна, а саме «Equity-based», не відповідає вимогам Закону, оскільки передбачає, що будь-які краудфан-

дери стають рівноправними співвласниками проекту та беруть участь у розподілі прибутку, а членами сімейного ФГ, згідно з Законом, можуть бути лише члени сім'ї.

Важливим кроком у поширенні краудфандингу в Україні може стати прийняття закону, спрямованого на зменшення регулювання малого бізнесу загалом і на селі зокрема, а також узаконення краудінвестингу, подібного до Закону «The Jumpstart Our Business Startups», що успішно реалізується в США, а також створення національних краудфандингових платформ.

Висновки з цього дослідження. Світовий досвід господарювання показує, що сільське господарство без державної підтримки розвиватися не може. Якщо нічого не робити в напрямі захисту власного виробника сільськогосподарської продукції, то він просто не витримає конкуренції зі світовими монстрами агробізнесу. В результаті такого протистояння ОСГ населення України та ФГ постраждають першими серед усіх форм господарювання аграрного сектору. Сподіватися на створення великих агроформувань з достатньою кількістю нових робочих місць для селян нерозумно, адже однією з переваг сучасного великого виробництва є його низька потреба в людських ресурсах. Очікувати, що сільське населення знайде собі роботу в містах України, теж марно, оскільки забезпечити роботою потрібно буде одразу третину населення країни. Доходи сільських родин упадуть до катастрофічної позначки [8, с. 273].

На думку авторів, щоб цього уникнути, активному впровадженню Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» в життя мають передувати створення відповідних умов для успішного розвитку нових малих форм господарювання на селі (підтримка держави, компетентні керівники, краудфандингові платформи тощо), формування розуміння необхідності змін, а також бажання та готовність до співробітництва ініціативних селян.

У ході подальших наукових пошуків нами буде визначено проблеми становлення і розвитку в Україні успішних сімейних ФГ без статусу юридичної особи та запропоновано шляхи їх вирішення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1067-19>.
2. Готовкіна К.В. Сімейне фермерське господарство: полегшення для фермерів чи бажання законодавця понад усе отримати податки? / К.В. Готовкіна // Юридична Газета online [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jur-gazeta.com/publications/practice/inshe/simeyne-fermerske-gospodarstvo-polegshennya-dlya-fermeriv-chi-bazhannya-zakonodavcy-ponad-use-otrim.html>.
3. Україна у цифрах 2015 : статистичний збірник / за ред. І.М. Жук / К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_uz2015_ukr.zip.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Про фермерське господарство : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
6. Crowdfunding's Potential for the Developing World. – Washington : World Bank, 2013. – 103 p.
7. Єлісеєва Л.В. Експонентний розвиток краудфандингу як інструмент активізації інноваційної діяльності / Л.В. Єлісеєва // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8. – С. 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/661-eliseeva-l-v>.
8. Кирилов Ю.Є. Розвиток фермерства та ОСГ України в системі світового сільського господарства : [монографія] / Ю.Є. Кирилов, І.В. Осадчук. – Херсон : Грін Д.С., 2011. – 300 с.

Брендинг туристичного підприємства: стратегічний аспект

Пащенко О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Стаття присвячена проблемам формування бренду туристичного підприємства та управління ним. Досліджено особливості брендингу, моделі позиціонування нового бренду на ринку туристичних послуг. Розроблено модель брендингу підприємства в контексті стратегічного управління розвитком. Сформовано етапи процесу бренд-менеджменту підприємства туристичної галузі.

Ключові слова: бренд, брендинг, туристичний брендинг, моделі та стратегії формування туристичного бренду, бренд-менеджмент.

Пащенко О.П. БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена проблемам формирования бренда туристического предприятия и управления им. Исследованы особенности брендинга, модели позиционирования нового бренда на рынке туристических услуг. Разработана модель брендинга предприятия в контексте стратегического управления развитием. Сформированы этапы процесса бренд-менеджмента предприятия туристической сферы.

Ключевые слова: бренд, брендинг, туристический бренд, модели и стратегии формирования туристического бренда, бренд-менеджмент.

Pashchenko O.P. BRANDING OF A TOURIST ENTERPRISE: STRATEGIC ASPECT

The article is devoted to the problems of brand formation and management of the tourist enterprise. The peculiarities of branding, models of positioning of a new brand in the market of tourist services are explored. An enterprise branding model has been developed in the context of strategic development management. The stages of the process of brand management of a tourist enterprise were formed.

Keywords: brand, branding, tourist brand, models and strategies for the formation of the tourism brand, brand management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стан розвитку ринку туристичних послуг супроводжується активізацією підприємницької діяльності, посиленням конкуренції на вітчизняному та зарубіжному ринках, зміною потреб та вподобань туристів. Виживання та розвиток підприємств туристичної галузі вимагає відповідального підходу до розробки бренду. Брендинг необхідний для індивідуалізації образу підприємства, створення у свідомості споживачів відповідного образу та прихильності до конкретного підприємства; допомагає формувати та підтримувати імідж підприємства, конкурувати на ринку.

З огляду на рівень платоспроможності споживачі стали чутливішими до цін, обирають продукти або послуги різних визнаних торговельних марок залежно від того, на яку з них діють знижки. Крім того, організації-конкуренти прагнуть у своїй продукції і послугах відтворити якості кращих марочних продуктів, що приводить до великої схожості продуктів, пропонує під різними торговельними

марками. Це вимагає від підприємств туристичної галузі формування конкурентоздатного бренду, що відображає цінність, культуру й індивідуальність туристських послуг тієї або іншої компанії. Тому питання, що розглядаються у статті, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Брендинг увійшов у сферу наукових інтересів завдяки британським експертам у цій сфері – В. Олінсу та С. Анхольту. Проблеми управління брендингом як складник маркетингу місць досліджував Ф. Котлер [1]. Серед українських вчених проблемам вивчення туристичного брендингу присвячені численні наукові праці. Зокрема С. Мельниченко [2] приділяє увагу дослідженню розвитку брендових стратегій, Н.І. Данько [3] розглядає брендинг як напрям удосконалення рекламної стратегії туристичного підприємства. У статті О.В. Музиченько-Козловської [4] висвітлено стратегії просування туристичного бренду країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розв'язання зазначе-

ної проблеми потребує розроблення нових рішень теоретичного та прикладного характеру, спрямованих на формування бренду туристичного підприємства та стратегії його діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей формування бренду підприємства туристичної галузі в контексті розроблення його конкурентної стратегії в умовах посилення конкуренції на ринку та необхідності забезпечення довгострокової конкурентоспроможності туристичних послуг.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах жорсткої конкуренції на ринку індивідуальні споживчі властивості товарів та послуг втрачають свою ексклюзивність, тому уміння виокремитись із низки конкурентів, показати свої унікальні відмінності стає важливою умовою позиціонування підприємства на ринку. Саме брендинг і спрямований на формування і позиціонування унікального образу компанії, її товарів чи послуг. Крім того, брендинг є свого роду філософією управління підприємством, яка дає змогу впливати на свідомість споживачів з метою створення прихильності до товарної марки.

Розглядаючи поняття брендингу підприємства, потрібно звернути увагу на те, що брендинг є сукупністю таких складників, як торговельна марка, товарний знак, бренд. Узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо під торговельною маркою розуміти назву, під якою рекламують та просувають товар чи послугу на ринок, а з іншого боку – вираження іміджу, ділової репутації підприємства, споживчих властивостей товару або послуги. Товарний знак є складовою частиною торговельної марки (символ, знак, певне поєднання букв і шрифтів, малюнок, що зареєстрований у встановленому порядку і дає змогу ідентифікувати підприємство чи його продукцію). Перетворення марки у бренд відбувається тоді, коли об'єктивно сприйняття цінностей продукту і власне торговельної марки замінюється стійким особистим ставленням до нього (від лояльного споживача-прихильника-соратника до відданого споживача). Споживач дає свою

суб'єктивну оцінку атрибутам торговельної марки: якості, надійності, безпеці, ергономічності, дизайну, назві продукту чи послуги, додаючи до неї емоції.

З'ясуємо сутність понять «бренд» та «брендинг» у викладі різних дослідників. У науковій літературі існує велика різноманітність дефініцій зазначених понять. Це зумовлено багатоаспектністю та поліфункціональністю цих понять. Бренд – це імідж ТМ у свідомості споживача. Тобто фактично у визначенні поняття «бренд» наголошують на одному чи декількох його аспектах (зокрема, психологічному сприйнятті, унікальних обіцянках, іміджевих характеристиках, критеріях покупки тощо).

Узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо під брендом туристичного підприємства розуміти образ підприємства чи послуг, що надаються, створений шляхом комунікативного впливу у свідомості споживача, що містить набір властивостей, якісних характеристик, емоційних, психологічних станів до та після придбання і споживання, асоціації з певними перевагами та вигодами.

Потрібно враховувати, що в туристичній галузі використовують поняття «бренд міста»

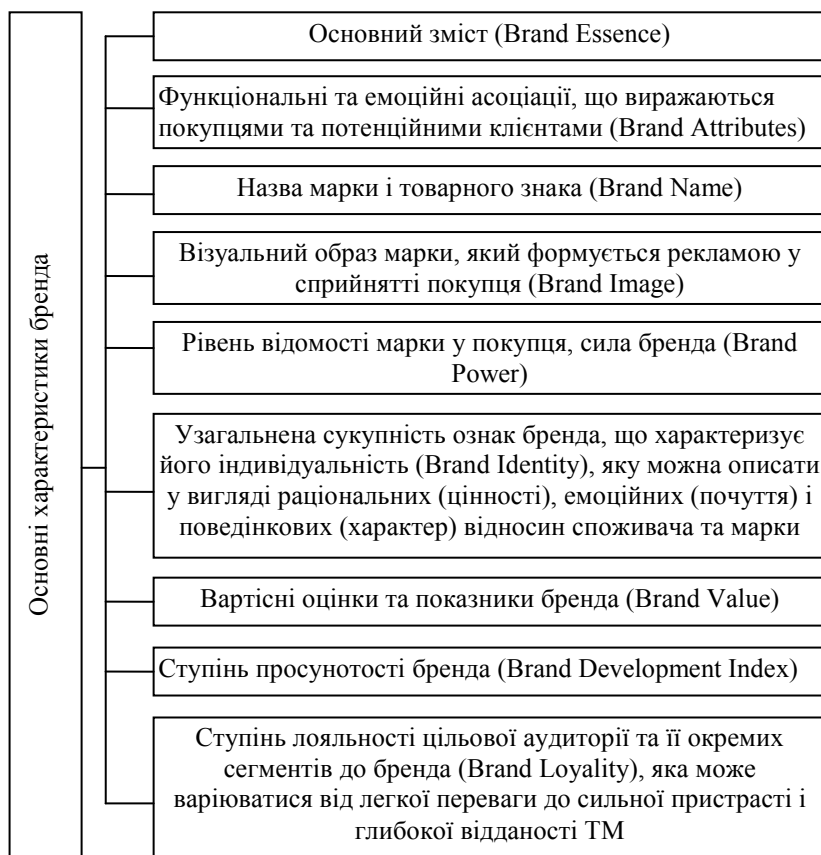


Рис. 1. Основні характеристики бренду

Джерело: узагальнено автором за результатами проведених досліджень

та «бренд країни». Погоджуємось із визначенням С. Зенкера та Е. Брауна: «Бренд міста – це система асоціацій у свідомості «споживачів» міста, які базуються на візуальних, вербальних і ментальних проявах. Бренд міста формується через постановку цілей, налагодження комунікацій і пропаганду цінностей» [5]. Вважаємо, що бренд країни – це сукупність характеристик, які відображають її унікальні особливості порівняно з іншими країнами світу, показують національні традиції, відносини з іншими країнами, володіння певними ресурсами та багатствами.

Бренд має два складники, такі як ознаки, що об'єктивно належать продукту, та ознаки, які штучно йому надані, тобто психологічна цінність продукту чи послуги [6, с. 116].

Основні характеристики бренду відображені на рисунку 1.

Зазвичай бренди складаються з різних елементів, таких як ім'я – слова чи слово, яке використовується для ідентифікації компанії, продукту, послуги або концепції; логотип – візуалізація торгової марки, яка ідентифікує бренд; гасло або фраза; графіка; форми; кольори; звуки; аромати; смаки; рух.

Розрізняють такі якості бренду, як:

1) функціональна якість – здатність певної марки товару виконувати своє призначення;

2) індивідуальна якість – дає змогу споживачеві ідентифікувати власні особисті цінності через свою взаємодію з маркою;

3) соціальна якість – здатність певної ТМ відповідати значимому змісту соціальної групи, до якої належить чи прагне належати споживач (визнання чи соціальне схвалення);

4) комунікативна якість – здатність певної ТМ підтримувати відносини між нею і споживачем.



Рис. 2. Модель брендингу підприємства в контексті стратегічного управління розвитком

Джерело: власна розробка

вачем, підтверджуючи функціональну, індивідуальну та соціальну якості бренду.

Поняття брендингу розглядається як діяльність зі створення довгострокової прихильності споживачів до бренду. Так, за визначенням А.Г. Загороднього «брендинг – маркетингова діяльність щодо створення довготермінової переваги товару певного виробника над іншими товарами. Реалізується через вплив на споживача певним товарним знаком, фірмовим упакуванням, рекламним зверненням та іншими атрибутами, що вирізняють цей товар серед інших і формують його привабливий образ» [7, с. 81].

А.П. Панкрухин наводить таке визначення брендингу: «Брендинг – процес формування іміджу бренду протягом тривалого періоду через утворення додаткової вартості, емоційної або раціональної «обіцянки» торговельної марки або немарочного продукту, що робить його більш привабливим для кінцевого споживача, а також просування торговельної марки на ринку» [8].

Отже, брендинг – це довготерміновий процес формування іміджу підприємства та створення у свідомості споживача позитивного образу компанії чи товару, послуги, що досягається завдяки застосуванню комплексу ефективних сучасних маркетингових комунікацій. Вдало розроблений та розкручений бренд деякою мірою надалі рекламує сам себе.

На нашу думку, туристичний брендинг передбачає формування переваг (туристичної привабливості) місць туристичного призначення у процесі управління іміджем та промоцією туристичної атрактивності міста чи країни за допомогою туристичного бренду, який складається з візуального образу та гасла.

Туристичний бренд формують як складник національного бренду. Адже часто туристична привабливість країни є основним чинником сприйняття її у світі. Тому об'єктом туристичного брендингу стає не лише туристичний продукт, пропонований у країні, але й сама країна як товар.

Успішний брендинг є результатом ефективного стратегічного управління, управління розвитком підприємства. Модель брендингу підприємства в контексті стратегічного управління розвитком представлено на рисунку 2.

Сила бренду залежатиме від таких чинників, як образ країни-виробника туристських послуг, якість послуг, що надаються, репутація та імідж туристичного підприємства, унікальність послуг, пристосованість до очікувань та

вподобань споживачів, здатність змінюватись. Виражається сила бренду числом лояльних споживачів туристських послуг.

Для створення успішного бренду варто звернути увагу на інші бренди, присутні у тому ж сегменті ринку. Це дасть змогу уникнути повторювання бренду, що вже існує на ринку, та врахувати помилки і прорахунки конкурентів, а також може наштовхнути на оригінальну ідею. Формування бренду складається з декількох етапів (рис. 3).

Розглянемо більш детально деякі етапи процесу формування бренду туристичного підприємства. На етапі розробки стратегії формування і розвитку бренду розробляються програми стратегічного напрямку, які туристичне підприємство використовує для створення цінності свого бренду. У розробленні стратегії аналізуються питання, які стосуються цільової аудиторії, її складу, особливих потреб та уподобань, того, до яких маркетингових комунікацій найбільш чутлива аудиторія. Тобто необхідно проаналізувати поведінку споживачів, їх соціально-психологічні та демографічні характеристики, які допоможуть дійти висновку, що бренд правильно створений, названий та рекламований.

У формуванні конкурентоспроможного туристичного бренду визначається специфічна стратегія, під якою розуміють сильну ділову концепцію з набором реальних дій, здатних привести її до створення реальної конкурентної переваги, що зберігається тривалий час. Деякі аналітики вважають бренд довговічним активом компанії, термін життя якого значно перевищує час існування як організації, так і продукту (послуги).

Конкуренція завжди змушує компанію розвиватися. Одним із ключових елементів є маркетингова стратегія. Правильний вибір, а також вдале планування зазвичай забезпечують компанії значний успіх і розвиток у тій чи іншій сфері.

Перший ступінь розробки стратегії розвитку полягає в уточненні природи конкурентної переваги, яка стає базою для подальших стратегічних і тактичних кроків. Зважаючи на це, фірма може для себе визначити конкурентну перевагу, прийняти рішення про досягнення такої переваги у конкретній галузі, спробувати нейтралізувати конкурентні переваги своїх суперників [9].

Таким чином, особливості базових стратегій залежать від конкурентних переваг.

Перша стратегія – стратегія лідерства за рахунок економії на витратах. Ця базова стра-

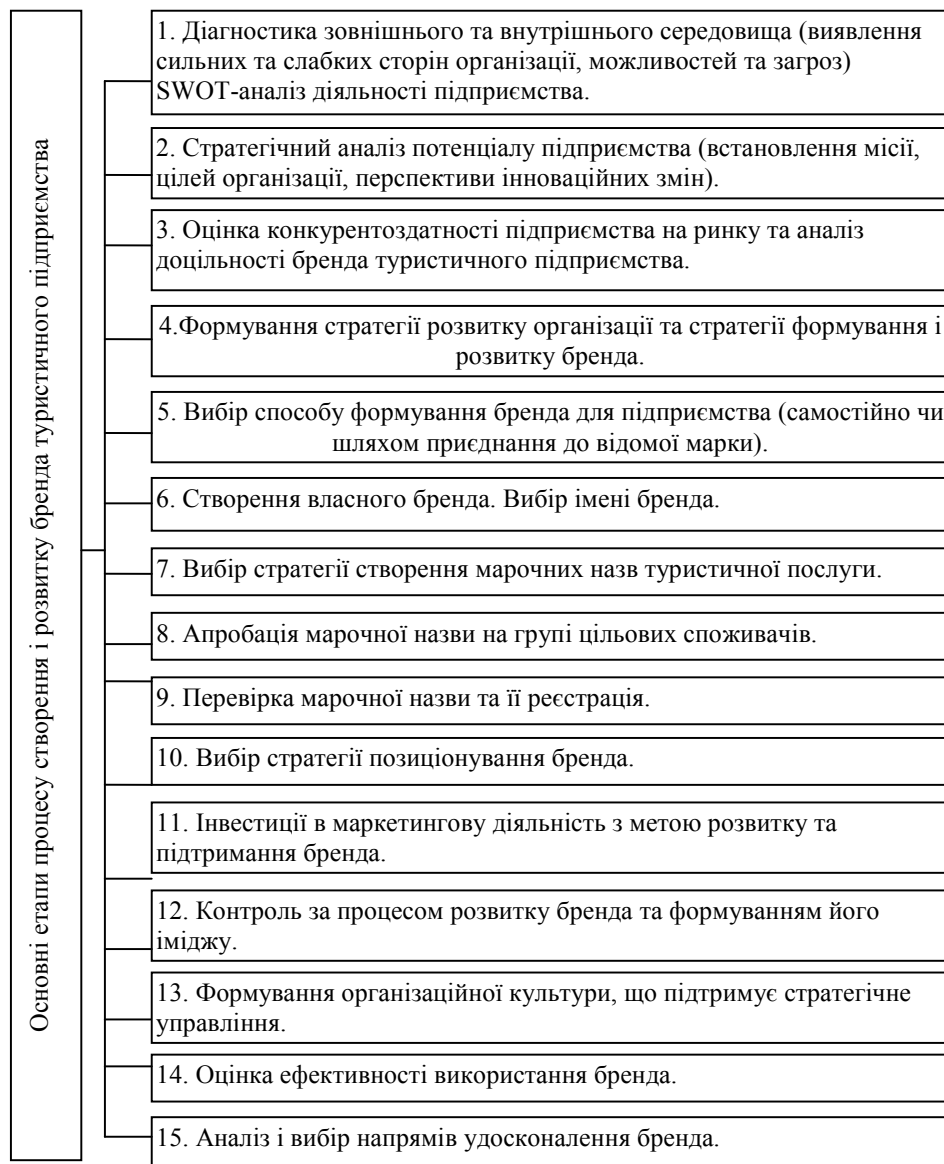


Рис. 3. Процес бренд-менеджменту туристичного підприємства

Джерело: власна розробка

тегія спирається на продуктивність і пов'язана з існуванням ефекту досвіду. Вона передбачає ретельний контроль за постійними витратами, інвестиції у виробництво, спрямовані на реалізацію ефекту досвіду, ретельне опрацювання конструкції нових товарів, знижені збутові та рекламні витрати. У центрі уваги цієї стратегії – низькі витрати порівняно з конкурентами. Лідерство за рахунок економії на витратах дає надійний захист, тому що першими дію конкурентної боротьби відчувають найменш ефективні фірми.

Друга стратегія – стратегія диференціації. Метою таких стратегій є надання товару характерних властивостей, які важливі для покупця і які відрізняють товар від пропозицій конкурентів. Фірма прагне створити

ситуацію монополістичної конкуренції, в якій вона завдяки своїм характерним особливостям володіє значною ринковою силою. Диференціація може набувати різних форм, таких як імідж марки, визнана технологічна досконалість, зовнішній вигляд, післяпродажний сервіс. Стратегії диференціації зазвичай вимагають значних інвестицій в операційний маркетинг (особливо в рекламу) для того, щоб повідомити ринок про відмінності товару.

Третя базова стратегія – стратегія спеціалізації, тобто концентрації на потребах одного сегменту або конкурентної групи покупців без прагнення охопити весь ринок. Мета цієї стратегії полягає у задоволенні потреб обраного цільового сегменту краще, ніж конкуренти. Така стратегія може спиратися як на дифе-

ренціяцію, так і на лідерство з витрат, або і на те, і на інше, але тільки в межах цільового сегменту. Стратегія концентрації дає змогу досягти високої частки ринку у цільовому сегменті, але завжди приводить до малої частки ринку загалом.

Розглянуті стратегії вимагають для своєї реалізації різних ресурсів і знань.

Стратегія лідерства за рахунок економії на витратах передбачає стабільні інвестиції, високу технічну компетентність, жорсткий контроль над виробництвом і збутом та прості у виготовленні, стандартизовані товари. Домінуючу роль відіграє виробництво. Стратегія диференціації передбачає насамперед наявність ноу-хау в галузі маркетингу. Головною є здатність передбачати еволюцію ринку. Важлива також координація НДДКР, виробництва і маркетингу, тобто необхідно підтримувати рівновагу між різними функціями. Нарешті, стратегія концентрації передбачає ті ж характеристики, але щодо цільового сегменту [9].

Розробка ідеї бренду туристичного підприємства. Бренд повинен привернути увагу споживача, захопити його своєю унікальністю та несхожістю з конкурентами. При цьому у свідомості споживачів повинно накопичитися максимум позитивної інформації про туристичне підприємство, послуги, які воно пропонує, соціальну відповідальність, позитивні емоції та відгуки споживачів тощо. Крім того, для створення успішного бренду підприємства можна залучати спеціалізовані брендингові і консалтингові агентства або потенційних споживачів – шляхом опитувань щодо їх ідей та пропозицій.

Пошук імені бренду. Серед усіх складових елементів ім'я бренду (або бренд-неймінг) має найбільше значення, адже воно найчастіше асоціюється з назвою підприємства. Пошук імені бренду та розробка ідей щодо його назви – важливий та тривалий процес, який вимагає проведення різних досліджень, у тому числі смислового та звукового характеру. Розробляючи бренд для міжнародного ринку, не можна забувати про лінгвістичний аналіз на предмет негативних асоціацій на мовах тієї країни, де цей бренд буде представлений. Його ім'я повинно нести позитивні асоціації, бути приємним на слух, таким, що запам'ятовується і легким для вимови.

Тестування бренду. До виходу на ринок бренду оцінюється ставлення споживачів до різних варіантів назви марок, зображення, дизайну. Під час тестування також проводиться

оцінка ефективності комунікацій бренду з цільовою аудиторією, сприйняття його властивостей і пропонуваного ним переваг.

Позиціонування бренду на ринку. Проводиться аналіз характеристик бренду, способів його просування, визначається його місце на ринку з обов'язковим урахуванням потреб споживачів та сприйняття бренду споживачами. Місце бренду в уявленні споживачів щодо інших конкурентів і вважається позицією бренду. Це визначає подальші завдання, такі як аналіз цільової аудиторії, для якої створюється бренд; визначення переваг, які отримає споживач від цього бренду; розуміння тієї мети, для досягнення якої потрібний бренд.

У створенні нового бренду туристичне підприємство може використовувати певну модель розробки стратегічного плану позиціонування нового бренду на туристичному ринку.

Модель Brand Wheel (колесо бренду) допомагає детально описати та систематизувати процес взаємодії бренду та споживача, де бренд розглядається як сукупність п'яти елементів, укладених один в одного. Елементами цієї моделі є ядро бренду, центральна ідея, індивідуальність, переваги, атрибути.

Згідно з моделлю Thompson Total Branding (загальний брендинг Томпсона) ядром бренду є продукт та його якісні характеристики. Ще один елемент – це призначення продукту та його складники, що відрізняють його від інших. Далі йде цільова аудиторія потенційних споживачів. Та останнім складником буде індивідуальність бренду. Ця модель допомагає визначити чинники, які формують враження від бренду.

За моделлю Brand Key (ключ бренду) в основі створення бренду знаходиться визначення цільової аудиторії та аналіз конкурентного середовища; визначення мотивів, притаманних споживачам, які можна використати для побудови бренду.

Модель Brand Name Development Services (послуги з розвитку назви бренду) передбачає етапність створення бренду (ринкове позиціонування, розроблення стратегії бренду, створення ідеї та перевірка чистоти майбутнього бренду, лінгвістичне тестування та тестування під час маркетингових досліджень). Ця модель описує основні етапи створення бренду та просування його на ринок [2, с. 38].

Розроблення ефективної системи бренд-менеджменту, тобто управління брендом, дає змогу підприємству формувати конкурентні переваги та стабільно функціонувати на ринку. Під бренд-менеджментом пропону-

ємо розуміти сукупність управлінських функцій щодо розроблення, просування, позиціонування, підтримки та збереження бренду з метою утримання та збільшення зайнятих позицій на ринку.

Ринок туристичних послуг дуже перенасичений, із кожним роком з'являються нові гравці, тому важливо постійно вдосконалювати управління брендом:

- активно використовувати інтегровані маркетингові комунікації – рекламна кампанія має бути орієнтована на запам'ятовування споживачами торговельної марки і виробника;

- у рекламній кампанії доцільно акцентувати увагу саме на туристичних послугах;

- підтримувати лояльність своїх споживачів, позитивний імідж компанії за допомогою спонсорської діяльності, акцій, розміщення pos-матеріалів у місцях продажу та найбільшого скупчення людей – необхідно стати народним брендом;

- пропонувати нові види послуг, адже споживачі стають вимогливішими та прискіпливішими у своєму виборі туристичного оператора, водночас українці готові платити більше за якісніший турпродукт преміального рівня;

- удосконалювати технології та організацію туристичних поїздок,

- приділяти більше уваги кожному клієнту і швидко реагувати на будь-які питання, зауваження та недоліки [2].

Конкурентноздатний бренд – це бренд, сила якого залежить від багатьох складників, таких як лояльність до бренду, інформованість про нього, впізнаваність, здатність впливу на споживача, асоціативна ємкість та ін.

Для туристичної послуги у зв'язку з наявністю у неї специфічних характеристик (мінливість і нездатність до зберігання) одним із найважливіших складників бренд-іміджу є репутація організації-виробника. Для формування сильного бренду доцільно ідентифікувати туристичну організацію в професійному середовищі і конкурентному оточенні, фор-

муючи її специфічну позицію на ринку і таким чином виділяючи серед подібних. Ця діяльність нерозривно пов'язана з дослідженням туристичного ринку, зокрема присутнього на ньому асортименту конкуруючих і супутніх послуг, специфіки конкурентного середовища, цінової ситуації, споживчих переваг і чинників, що впливають на них, сегментації споживачів і каналів інформування, насиченості і тенденцій розвитку ринку, особливостей законодавчого регулювання. Тільки в результаті досліджень можна сформувати ефективну позицію організації індустрії туризму, виявити цільові групи споживачів для рекламно-інформаційної дії, сформулювати місію і філософію організації.

Висновки з цього дослідження. Брендінг підприємства туристичної сфери дає змогу підтримувати запланований обсяг продажу на конкретному ринку і реалізовувати на ньому довгострокову програму зі створення та закріплення у свідомості споживачів образу товару або товарної групи; забезпечити збільшення прибутковості внаслідок розширення асортименту послуг і відомостей про їхні загальні унікальні якості, що впроваджуються за допомогою колективного образу; передати в рекламних матеріалах і кампаніях культуру країни, регіону, міста, де вироблена туристична послуга, туристичний продукт, врахувати запити споживачів, для яких він призначений, а також особливості території, де він продається; використовувати три дуже важливі для звернення до рекламної аудиторії фактори, такі як історичні корені, національний менталітет, нинішні реалії та прогнози на перспективу.

Тому керівникам підприємств потрібно значну увагу приділяти саме брендінгу, його розвитку, підтримці з метою утримання довгострокових конкурентних переваг на ринку. Подальші дослідження пов'язані з поглибленим вивченням мистецтва бренд-менеджменту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы [Текст] /Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер: пер. с англ. // Стокгольмская школа экономики. – 2005. – 376 с
2. Мельниченко С., Авдан О. Формування бренду туристичних підприємств / С. Мельниченко, О. Авдан // Вісник КНТЕУ. – № 6. – 2012. – С. 35–44.
3. Данько Н.І. Брендінг як напрям вдосконалення рекламної стратегії туристичного підприємства [Електронний ресурс] / Н.І. Данько // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – №1086. – 2013. – С. 131–134.– Режим доступу: <http://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/4744/4320>

4. Музиченко-Козловська О.В. Стратегія просування туристичного бренду країни [Електронний ресурс] / О.В. Музиченко-Козловська // 2015. – С. 65–72.– Режим доступу: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>
5. Zenker S. The place brand centre – a conceptual approach for the brand management of places / Zenker S., Braun E. – 39 th European Marketing Academy Conference, Copenhagen, Denmark, 2010.
6. 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.
7. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л.Вознюк. – Третє видання, доповнене та перероблене. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
8. Панкрухин А.П. Маркетинг територій / А. П. Панкрухин. – [2-е изд.] – СПб. : Питер, 2006. – 216 с.
9. Забуранна Л.В., Крамаренко В.Г. Формування брендингових стратегій на вітчизняному туристичному ринку [Електронний ресурс] / С. Мельниченко, О. Авдан // Актуальні проблеми економіки. – № 2 (128). – 2012. – С. 68–76.– Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua

Вимірювання ефективного функціонування логістики в Україні із застосуванням Logistics Performance Index

Петрик І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємництва
та інформаційних технологій
Львівського університету бізнесу і права

Бочко О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті проаналізовано діяльність логістичного сектору в світі, а докладніше в Польщі, Україні та Німеччині за допомогою Індексу ефективності логістики, а також перспективи подальшого розвитку. Дані для аналізу отримано з офіційної веб-сторінки Logistics Performance Index. Також було спроектовано діаграми взаємозалежності показників логістичної діяльності Польщі, України та Німеччини, що узагальнює основні результати дослідження. Результати показали, що логістичні послуги України загалом у світі оцінюються досить низько, тому держава посідає 80 місце серед 160 оцінюваних країн. У підсумку були надані рекомендації щодо покращення рівня послуг логістичних фірм України згідно з врахованими помилками.

Ключові слова: індекс ефективності логістики, логістичні фірми, сфера логістичної діяльності, рівень обслуговування, масштаб діяльності.

Петрик И.В., Бочко А.Ю. ИЗМЕРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИКИ В УКРАИНЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ LOGISTICS PERFORMANCE INDEX

В статье проанализирована деятельность логистического сектора в мире, а подробнее в Польше, Украине и Германии с помощью Индекса эффективности логистики, а также перспективы дальнейшего развития. Данные для анализа были получены с официальной веб-страницы Logistics Performance Index. Также были спроектированы диаграммы взаимозависимости показателей логистической деятельности Польши, Украины и Германии, что обобщает основные результаты исследования. Результаты показали, что логистические услуги Украины в целом в мире оцениваются довольно низко, поэтому государство занимает 80 место среди 160 оцениваемых стран. В итоге были даны рекомендации по улучшению уровня услуг логистических фирм Украины согласно учтенными ошибками.

Ключевые слова: индекс эффективности логистики, логистические фирмы, сфера логистической деятельности, уровень обслуживания, масштаб деятельности.

Peter I.V., Bochko O.Yu. MEASURING THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF LOGISTICS IN UKRAINE USING THE LOGISTICS PERFORMANCE INDEX

The article analyzes the activities of the logistics sector in the world, and more in Poland, Ukraine and Germany using the Logistics Performance Index, and the prospects for further development. Data analysis obtained from the official website Logistics Performance Index. There have also been designed charts interdependent parameters logistics activities in Poland, Ukraine and Germany, which summarizes the main findings. The results showed that the logistics services of Ukraine as a whole in the world are estimated quite low, therefore the state takes 80th place among 160 countries evaluated. As a result, were provided recommendations for improving logistics services companies in Ukraine, according to the discounted errors.

Keywords: Logistics Performance Index, logistics firms, scope of logistics activities, service levels, scale activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На тлі прогресивного розвитку контрактної логістики, яка, з одного боку, викликана зростанням логістичного аутсорсингу з боку великого і середнього бізнесу в промисловості та торгівлі, глобалізацією світової економіки, а з іншого – забезпечена відповідним розвитком пропозиції професійних логістич-

них послуг з боку їх надавачів в умовах високої конкуренції між ними та прямування до максимально можливого допасування (адаптування) цих послуг до індивідуальних потреб їх споживачів, постійно виникає необхідність в актуалізації цих потреб (вимог). Логістичні послуги відносяться до ряду послуг і видів діяльності, таких як транспорт, складування,

обслуговування клієнтів, які допомагають переміщувати товари і створювати мережі поставок між країнами і всередині кордонів. Хоча ці послуги і діяльність здійснюються приватними фірмами в інтересах приватних фірм, надання послуг і ефективності мереж поставок залежать від положення державного сектору і вживання державних заходів в ряді областей. Логістика використовує державне фінансування або фінанси приватних структур, а міжнародна торгівля контролюється прикордонними відомствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Більшість досліджень стосується ринку логістичних послуг в тій чи іншій країні, в окремих галузях транспорту, для окремих пакетів логістичних послуг. Водночас бракує досліджень перспективного спрямування, які б дали змогу створити майбутній профіль типового споживача та комплексно проаналізувати вплив світової логістики на економіку країни.

Для умов економіки України історичний досвід останніх 20 років щодо розвитку ринку логістичних послуг не може гарантувати отримання об'єктивних (не хибних) оцінок перспективи з огляду на державну монополію в багатьох сферах логістичних послуг, високу корупцію та брак сучасних систем менеджменту. Тому нами обрано метод порівняльного аналізу даних ринку логістичних послуг з використанням Індексу ефективності логістики.

Дослідженню роботи логістичних послуг в Україні було приділено багато уваги вітчизняних науковців та економістів, таких як, зокрема, Є. Крикавський [5; 6], Л. Малярець [8], Н. Чухрай [9]. Ці ж питання підіймали і зарубіжні автори, такі як, зокрема, А. Олівера, [1], Р. Хендфілд [3], Дж.Л. Хесект [4], М. Касперек [7], Дж. Бендковські, М. Крамарц, В. Крамарц [10], В. Янушкевич [11]. Але питання вимірювання ефективного функціонування логістичних підприємств не втратило своєї актуальності і висвітлене у нашому дослідженні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в тому, щоб обґрунтувати необхідність підвищення ефективності діяльності українських логістичних фірм, використовуючи світовий досвід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістика є внеском у велику частину економіки (промисловості, торгівлі тощо) кожної країни. Ефективність логістики позначається на продуктивності діяльності інших секторів. Це найчастіше представлено з точки зору середньої вартості логістики. Крім того, логістика може бути самостійним сектором

розвитку, де країни з високим рівнем глобального або регіонального сполучення відіграють роль матеріально-технічного забезпечення і центру торгівлі, такі як Нідерланди в Європі та Дубаї або Сінгапур в Азії [1].

Вимірювання і узагальнення логістичних показників в різних країнах є складними завданнями. Дослідження часу і витрат, пов'язаних з логістичними процесами, такими як митне оформлення вантажів, транспорту, тощо, можливе завдяки доступності інформації. Але навіть за умови повноти інформації вона не може бути об'єднана в єдиний набір даних через структурні відмінності в ланцюгах поставок країн [2]. Багато елементів логістики, такі як прозорість процесу і якість обслуговування, передбачуваність і надійність, не можуть бути оцінені з використанням тільки інформації про витрати і час.

Індекс ефективності логістики (The Logistics Performance Index, LPI) є інтерактивним інструментом бенчмаркінгу, створеним для того, щоб допомогти країнам у визначенні проблем і можливостей, з якими вони зіштовхуються у своїй діяльності в організації логістики і поліпшенні їх продуктивності. LPI дає змогу порівняти логістичну діяльність 160 країн у 2016 році. LPI ґрунтується на всесвітньому опитуванні операторів (респондентів) на місцях (глобальні транспортно-експедиторські і експрес-перевізники), забезпечуючи зворотний зв'язок про матеріально-технічне забезпечення країн, в яких вони працюють, і тих, з якими вони торгують. Респонденти поєднують в собі глибокі знання про країни, в яких вони здійснюють свою діяльність, можуть якісно оцінити інші країни, з якими вони торгують, і мають досвід опанування глобального навколишнього середовища логістики. Зворотній зв'язок від операторів доповнюється кількісними даними про виконання ключових компонентів логістичної мережі.

Індекс ефективності логістики (LPI) є середньозваженою оцінкою за шістьма основними компонентами: ефективність процесу оформлення документації (тобто швидкість, простота і передбачуваність формальностей) прикордонними службами, зокрема митними («Митниця»); якість торгової і транспортної інфраструктури (порти, залізниці, дороги, інформаційні технології) («Інфраструктура»); простота організації поставок за конкурентоспроможними цінами («Міжнародне перевезення»); компетентність і якість логістичних послуг (наприклад, транспортних операторів, митних брокерів) («Якість логістичних послуг»);

можливість відстеження і контролю вантажів («Відстеження і контроль»); своєчасність доставки вантажів до пункту призначення в межах запланованого або очікуваного терміну поставки («Своєчасність»).

Система показників демонструє порівняльні характеристики, розміри, яких показані по шкалі від 1 (найнижчий бал) до 5 (найвищий бал), що дає можливість порівняти показники всіх країн, регіонів та груп (табл. 1).

Оцінюючи десятку найкращих логістичних країн згідно з LPI, можна стверджувати, що жодна з країн не посідала за всіма шістьма критеріями однакоове місце в рейтингу. Перші

п'ять країн посіли за всіма критеріями місця в першій десятці, друга п'ятірка країн, згідно з першими трьома критеріями, посідала місця в рейтингу від 11 до 15, крім США, що в загальному рейтингу країн посіли 10 місце, у згаданих критеріях посідали 16–19 місце. Оцінка країн, за якій встановлюється загальний рейтинг, відрізняється незначною мірою – вирішальним є навіть 0,01. У випадку 8 та 9 місця в рейтингу, що посіли Великобританія та Китай, оцінка становить 4,07. Місця в рейтингу були розділені згідно з рейтингами за критеріями, в яких Великобританія частіше посідала вищі позиції, ніж Китай.

Таблиця 1

Топ-10 найкращих логістичних країн згідно з критеріями

| Країни | Загалом | | Митниця | | Інфраструктура | | Міжнародне перевезення | | Якість логістичних послуг | | Відстеження і контроль | | Своєчасність | |
|----------------|---------|------|---------|------|----------------|------|------------------------|------|---------------------------|------|------------------------|------|--------------|------|
| | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. |
| Німеччина | 1 | 4,23 | 2 | 4,12 | 1 | 4,44 | 8 | 3,86 | 1 | 4,28 | 3 | 4,27 | 2 | 4,45 |
| Люксембург | 2 | 4,22 | 9 | 3,9 | 4 | 4,24 | 1 | 4,24 | 10 | 4,01 | 8 | 4,12 | 1 | 4,80 |
| Швеція | 3 | 4,20 | 8 | 3,92 | 3 | 4,27 | 4 | 4,00 | 2 | 4,25 | 1 | 4,38 | 3 | 4,45 |
| Нідерланди | 4 | 4,19 | 3 | 4,12 | 2 | 4,29 | 6 | 3,94 | 3 | 4,22 | 6 | 4,17 | 5 | 4,41 |
| Сінгапур | 5 | 4,14 | 1 | 4,18 | 6 | 4,20 | 5 | 3,96 | 5 | 4,09 | 10 | 4,05 | 6 | 4,40 |
| Бельгія | 6 | 4,11 | 13 | 3,83 | 14 | 4,05 | 3 | 4,05 | 6 | 4,07 | 4 | 4,22 | 4 | 4,43 |
| Австрія | 7 | 4,10 | 15 | 3,79 | 12 | 4,08 | 9 | 3,85 | 4 | 4,18 | 2 | 4,36 | 7 | 4,37 |
| Великобританія | 8 | 4,07 | 5 | 3,98 | 5 | 4,21 | 11 | 3,77 | 1 | 4,28 | 3 | 4,27 | 2 | 4,45 |
| Китай | 9 | 4,07 | 7 | 3,94 | 10 | 4,10 | 2 | 4,05 | 10 | 4,01 | 8 | 4,12 | 1 | 4,80 |
| США | 10 | 3,99 | 16 | 3,75 | 8 | 4,15 | 19 | 3,65 | 2 | 4,25 | 1 | 4,38 | 3 | 4,45 |

Р. – рейтинг LPI
О. – оцінка LPI

Джерело: [3]

Таблиця 2

Топ-10 найкращих логістичних країн у 2016 році

| Країни | Рейтинг LPI 2016 | Оцінка LPI 2016 | Рейтинг LPI 2014 | Оцінка LPI 2014 | Відхилення в рейтингу | Відхилення в оцінці |
|----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|
| Німеччина | 1 | 4,23 | 1 | 4,12 | 0 | +0,11 |
| Люксембург | 2 | 4,22 | 8 | 3,95 | +6 | +0,27 |
| Швеція | 3 | 4,20 | 6 | 3,96 | +3 | +0,24 |
| Нідерланди | 4 | 4,19 | 2 | 4,05 | -2 | +0,14 |
| Сінгапур | 5 | 4,14 | 5 | 4,00 | 0 | +0,14 |
| Бельгія | 6 | 4,11 | 3 | 4,04 | -3 | +0,07 |
| Австрія | 7 | 4,10 | 22 | 3,65 | +15 | +0,45 |
| Великобританія | 8 | 4,07 | 4 | 4,01 | -4 | +0,06 |
| Китай | 9 | 4,07 | 15 | 3,83 | +6 | +0,24 |
| США | 10 | 3,99 | 9 | 3,92 | -1 | +0,07 |

Джерело: [3]

Економіка країн з високим рівнем доходів зміцнила свої минулі результати, посівши перші 10 позицій рейтингу в 2016 році (табл. 2).

Як видно з табл. 2, незмінно лідирує Німеччина, а Сінгапур посідає п'яте місце в рейтингу країн у 2016 та 2014 роках. Такі країни, як Швеція (+3), Люксембург (+6) та Китай (+6), підвищили свій рейтинг, також значно покращила свою логістику Австрія, піднявшись в рейтингу аж на 15 позицій. Погіршили свої позиції США (-1), Бельгія (-3) та Великобританія (-4). Незважаючи на різні місця в рейтингу, усі країни покращили свої оцінки в середньому на 0,06–0,45 одиниць, що свідчить про покращення рівня логістики в оцінюваних країнах.

Для кращої оцінки логістичних послуг в Україні нами було проаналізовано місце в рейтингу України, Польщі та Німеччини. Показники Польщі були вибрані через географічну та економічну близькість країн і порівняні із показниками країни-лідера Німеччини (табл. 3).

Наочно ці зміни показані на рис. 1 і 2.

Польща у 2016 році посіла 33 місце у рейтингу і була оцінена в 3,43 бали. Це на 32 позиції та 0,8 пунктів менше, ніж у лідера. Таке ж місце у рейтингу Польща посіла за критеріями «Митниця», «Міжнародне перевезення» та «Якість логістичних послуг». В інших критеріях країна мала гірші позиції – 37 місце у «Відстеженні і контролі» та «Своєчасності», 45 місце в «Інфраструктурі».

Україна посіла 80 місце в рейтингу та мала оцінку в 2,74 пункти, що на 79 позицій нижче, ніж у лідера, та 47 позицій нижче, ніж у Польщі. В оцінці Україна поступається Німеччині на 1,49 пунктів, а Польщі вона поступається на 0,69 пунктів. В категоріях Україна посідала різні позиції: найкраще логістика країни була оцінена з точки зору «Своєчасності», де вона

посіла 54 позицію. Трохи гірше була оцінена категорія «Відстеження та контроль», в якій Україна посіла 61 місце. Нижче загальної оцінки країна отримала за «Інфраструктуру» (84 місце), «Міжнародне перевезення» та «Якість логістичних послуг» (95 місце). Нижче Україна була оцінена згідно з критерієм «Митниця», де вона посіла 116 місце.



Рис. 1. Рейтинг досліджуваних країн

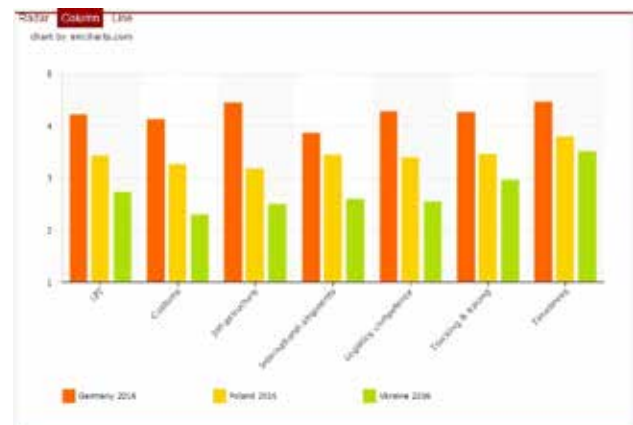


Рис. 2. Рейтинг досліджуваних країн

Джерело: [3]

Таблиця 3

Рейтинг досліджуваних країн

| Країни | Загалом | | МИТНИЦЯ | | Інфраструктура | | Міжнародне перевезення | | Якість логістичних послуг | | Відстеження і контроль | | Своєчасність | |
|-----------|---------|------|---------|------|----------------|------|------------------------|------|---------------------------|------|------------------------|------|--------------|------|
| | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. | Р. | О. |
| Німеччина | 1 | 4,23 | 2 | 4,12 | 1 | 4,44 | 8 | 3,86 | 1 | 4,28 | 3 | 4,27 | 2 | 4,45 |
| Польща | 33 | 3,43 | 33 | 3,27 | 45 | 3,17 | 33 | 3,44 | 33 | 3,39 | 37 | 3,46 | 37 | 3,80 |
| Україна | 80 | 2,74 | 116 | 2,30 | 84 | 2,49 | 95 | 2,59 | 95 | 2,55 | 61 | 2,96 | 54 | 3,51 |

Джерело: [3]

Внутрішній LPI забезпечує як якісні, так і кількісні оцінки логістичних фахівців, що працюють в країні. Він включає в себе детальну інформацію про навколишнє середовище матеріально-технічного забезпечення, основні логістичні процеси, інститути, а також терміни виконання робіт і дані про витрати. Внутрішній LPI був розрахований в 116 країнах. Для цього були обстежені респондентами логістичні умови у своїх країнах: інфраструктура, послуги, прикордонні процедури і час, надійність ланцюжка поставок. Згідно з цими оцінками були сформовані відповіді респондентів і представлені у наступних таблицях.

Оцінюючи міжнародний Індекс ефективності логістики, можна стверджувати, що Німеччина серед 160 оцінюваних країн вже другий раз поспіль отримує лідируючу позицію, що заслуговує на увагу. Тому, аналізуючи внутрішній LPI, варто проаналізувати показники країн, що оцінюються в цьому дослідженні (Україна, Польща), та країни-лідера (Німеччина) (табл. 4).

Дослідження було проведене респондентами з урахуванням їх досвіду в галузі міжнародної логістики. Були вибрані параметри,

які найкращим чином описують операційне середовище матеріально-технічного забезпечення у країні їх роботи.

Більшість опитуваних оцінила рівень зборів і платежів в Німеччині як високий чи дуже високий. Найбільше респондентів (74,37%) оцінили рівень портових зборів, також більше половини (57,89%) оцінили високо аеропортові збори. Також більшість респондентів оцінила як високі чи дуже високі рівень аеропортових зборів в Польщі, а чверть оцінила ставки автомобільного транспорту. Решта зборів була не оцінена респондентами, що свідчить про те, що їх оцінили як невисокі. В Україні 100% респондентів оцінили портові збори в Україні як високі. Чверть опитаних оцінила рівень ставок автомобільного та залізничного транспорту, а також збори складування і перевантаження як високі (табл. 5).

Оцінка якості торгової і транспортної відповідної інфраструктури (наприклад, порти, дороги, аеропорти, інформаційні технології) проводилася респондентами в їх країні роботи. Лише 14,63% респондентів оцінили рівень інфраструктури залізниці Польщі на низькому рівні. Більш негативними були

Таблиця 4

Внутрішній LPI: Рівень зборів і платежів

| Показники | Відсоток респондентів, що відповіли «високо» чи «дуже високо» | | |
|------------------------------------|---|--------|---------|
| | Німеччина | Польща | Україна |
| Портові збори | 74,37 | 0 | 100 |
| Аеропортові збори | 57,89 | 66,67 | 0 |
| Ставки автомобільного транспорту | 32,56 | 25 | 25 |
| Ставки залізничного транспорту | 35,14 | 0 | 25 |
| Збори складування / перевантаження | 30,23 | 0 | 25 |
| Винагорода агентів | 21,95 | 0 | 0 |

Джерело: [3]

Таблиця 5

Внутрішній LPI: Якість інфраструктури

| Показники | Відсоток респондентів, що відповіли «низько» та «дуже низько» | | |
|---|---|--------|---------|
| | Німеччина | Польща | Україна |
| Порти | 0 | 0 | 25 |
| Аеропорти | 0 | 0 | 0 |
| Дороги | 0 | 0 | 75 |
| Залізниця | 14,63 | 50 | 25 |
| Складські послуги / перевантажувальна здатність | 0 | 0 | 25 |
| Телекомунікація та ІТ | 0 | 0 | 25 |

Джерело: [3]

оцінки української інфраструктури, адже лише інфраструктуру аеропортів було позитивно оцінено. 75% респондентів оцінили українські дороги «низько», а 25% оцінили «низько» порти, залізницю, складські послуги та телекомунікацію (табл. 6).

Більше половини опитуваних низько оцінили компетентність і якість послуг у Німеччині. Менше половини (45%) низько оцінили якість послуг залізниці. Усі опитувані у Польщі низько оцінили якість послуг, що надаються на дорогах, повітряному перевезенні, морському транспорті, складуванні та послуги експедиторів. 2/3 оцінили як низькі послуги на залізниці, митних агенцій та агенцій перевірки якості. Половина дала низьку оцінку агенціям охорони здоров'я, митним брокерам та торго-

вим асоціаціям. Четверть оцінила низько вантажоодержувачів. 100% респондентів оцінили якість послуг морського транспорту в Україні як низьку. 75% оцінили низько послуги експедиторів. Половина негативно оцінила послуги складування, митних агенцій та брокерів. Інші показники були негативно оцінені четвертю опитуваних (табл. 7).

Оцінюючи німецькі логістичні процеси, більшість респондентів назвала їх завжди продуктивними. Усі опитувані респонденти в Польщі вказали, що логістичні послуги завжди продуктивні. Що стосується продуктивності української логістики, то жоден з респондентів не вказав на прозорість митного оформлення та інших прикордонних відомств. Також лише половина вважає продуктивними оформлення

Таблиця 6

Внутрішній LPI: Компетентність і якість послуг

| Показники | Відсоток респондентів, що відповіли «низько» та «дуже низько» | | |
|---|---|------------|-----------|
| | Німеччина | Польща | Україна |
| Дорога | 87,8 | 100 | 50 |
| Залізниця | 45 | 75 | 25 |
| Повітряне перевезення | 89,47 | 100 | 50 |
| Морський транспорт | 78,95 | 100 | 100 |
| Складування / перезавантаження і розподіл | 80,49 | 100 | 50 |
| Експедитори | 85,37 | 100 | 75 |
| Митні агенції | 70 | 75 | 50 |
| Агенції перевірки якості / стандартів | 77,5 | 75 | 25 |
| Агенції охорони здоров'я | 75,68 | 50 | 25 |
| Митні брокери | 74,36 | 50 | 50 |
| Торгові та транспортні асоціації | 77,5 | 50 | 25 |
| Вантажоодержувачі або вантажовідправники | 72,5 | 25 | 25 |

Джерело: [3]

Таблиця 7

Внутрішній LPI: Продуктивність процесів

| Показники | Відсоток респондентів, які відповідали «часто» або «майже завжди» | | |
|---|---|--------|---------|
| | Німеччина | Польща | Україна |
| Оформлення та доставка імпорту | 87,8 | 100 | 25 |
| Оформлення та доставка експорту | 87,8 | 100 | 50 |
| Прозорість митного оформлення | 82,93 | 100 | 0 |
| Прозорість інших прикордонних відомств | 67,5 | 100 | 0 |
| Забезпечення адекватної та своєчасної інформації про нормативні змін | 65,85 | 100 | 50 |
| Прискорення митного оформлення для трейдерів з високими рівнями відповідності | 67,5 | 100 | 25 |

Джерело: [3]

та доставку експорту, а також забезпечення адекватної та своєчасної інформації про нормативні змін. Інші послуги вважалися продуктивними лише чвертю респондентів (табл. 8).

Лише 5,26% респондентів в Німеччині ствердили, що часто стаються затримки під час огляду перед транспортуванням, існують неформальні платежі, що затримують доставку (5% опитуваних) та злочинна діяльність (2,44% опитуваних). В Польщі більшість вважає логістичні послуги такими, що проводяться без затримок, а в Україні 33,33% ствердили, що часто затримки відбуваються через примусове складування та вимагання неформальних платежів.

Понад 60% респондентів ствердили, що в німецькій сфері ІТ і комунікації, а також приватних логістичних послугах відбулись покращення. Решта змін була оцінена як покращення меншою кількістю респондентів. Усі респонденти Польщі оцінили усі зміни як кращі, ніж у 2013 році. Усі респонденти в Україні ствердили, що приватні логістичні послуги покращились. 2/3 респондентів відзначили покращення регулювань, що пов'язані з матеріально-технічним забезпеченням, та зменшення вимагань неформальних платежів. 1/3 респондентів зазначили про покращення решти змін (табл. 9).

Менше половини респондентів в Німеччині дають низьку оцінку кваліфікації персоналу.

В Польщі половина опитуваних дає низьку оцінку персоналу оперативної логістики та 1/3 – персоналу адміністративної логістики. Решта кваліфікацій були оцінені як високі. В Україні усі респонденти оцінили кваліфікацію персоналу як високу.

Критерії якості в усіх країнах оцінені на високому рівні, понад 90%. Найбільша кількість агентів в Україні (4 агенти), найменша – в Польщі (1 агент). Стосовно оцінки інших показників варто сказати, що оцінка Німеччини трохи нижча, ніж інших країн, це може бути пов'язане із вищезгаданими факторами.

Висновки з цього дослідження. Низький розвиток інфраструктури українських шляхів та відтік робочої сили до країн Європи призводять до нерівномірності європейської інфраструктури і перевантажує автомобільний та повітряний простір. Оцінюючи загальну логістичну ситуацію в Польщі, Німеччині та Україні, можна стверджувати, що транспорт в Польщі та Німеччині більш розвинутий, аніж в Україні. Україна повинна долучитись до покращення загальноєвропейського логістичного простору (зокрема, логістичних центрів), що включає в себе покращення показників енергоефективності транспортних засобів; оптимізацію функціонування мультимодальних логістичних схем; більш ефективного використання логістичної

Таблиця 8

Внутрішній LPI: Джерела основних затримок

| Показники | Відсоток респондентів, які відповіли «часто» або «майже завжди» | | |
|--|---|--------|---------|
| | Німеччина | Польща | Україна |
| Примусове складування / перевантаження | 0 | 0 | 33,33 |
| Огляд перед транспортуванням | 5,26 | 0 | 0 |
| Морське перевантаження | 0 | 0 | 0 |
| Злочинна діяльність (наприклад, викрадений вантаж) | 2,44 | 0 | 0 |
| Вимагання неформальних платежів | 5 | 0 | 33,33 |

Джерело: [3]

Таблиця 9

Внутрішній LPI: Наявність кваліфікованого персоналу

| Показники | Відсоток респондентів, що дають оцінку низьку та дуже низьку | | |
|-------------------------------------|--|--------|---------|
| | Німеччина | Польща | Україна |
| Персонал оперативної логістики | 34,15 | 50 | 0 |
| Персонал адміністративної логістики | 37,5 | 33,33 | 0 |
| Логістичні контролери | 34,15 | 0 | 0 |
| Менеджери з логістики | 41,46 | 0 | 0 |

Джерело: [3]

інфраструктури за рахунок удосконаленого управління перевезеннями, складування та інформаційних систем; оптимізацію потужності для задоволення зростаючого попиту на логістику України та регіонів ЄС.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання завдань щодо:

- встановлення рівня та стану забезпечення транспортною інфраструктурою;
- оцінювання макроекономічної відповідності реалізованого попиту на логістичні

послуги потребам економіки країни, які можна опосередковано розглядати як мірник пропозиції послуг;

– оцінювання пропозиції послуг, диференційованих в масштабах простору та часу, які залежать від відповідної локалізації (просторово-часового розміщення) джерел попиту на логістичні послуги;

– забезпечення цінової (витратної) доступності логістичних послуг для потенційних клієнтів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Oliveira A. Managing Supply Chain Networks / A. Oliveira, A. Gimeno // Building Competitive Advantage in Fluid and Complex Environments. – New York – Pearson, 2014.
2. Индекс ефективності логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lpi.worldbank.org>.
3. Trends and Strategies in Logistics and Supply Chain Management / [R. Handfield, A. Wieland, F. Straube, H.-Chr. Pfohl] // Embracing Global Logistics Complexity to Drive Market Advantage, Bremen, 2015.
4. Heskett J.L. Business Logistics / J.L. Heskett // IV Ronald Press. – New York, 2015.
5. Крикавський Є. Конкурентоспроможність ланцюгів поставок промислової продукції / Є. Крикавський, І. Рикванова. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – С. 72–76.
6. Крикавський Є. Концептуальні орієнтири маркетингово-логістичного управління ланцюгами поставок / Є. Крикавський, О. Похильченко // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції (29 вересня – 1 жовтня 2016 року) / відп. за вип. Ю. Гладенко. – Суми, 2016. – С. 136–137.
7. Kasperek M. Metoda agile w zarządzaniu projektem logistycznym / M. Kasperek. – Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2012.
8. Малярець Л. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства : [монографія] / Л. Малярець, Г. Матвієнко-Біляєва. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 227 с.
9. Трансформація вартості у формуванні відносин «підприємство-клієнт» : [монографія] / за наук. ред. Є. Крикавського, Н. Чухрай. – Львів : Видавництво Націон. ун-ту «Львівська політехніка», 2007. – 297 с.
10. Metody i techniki ilościowe w logistyce stosowanej: wybrane zagadnienia / [J. Bendkowski, M. Kramarz, W. Kramarz]. – Adres wydaw. Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2010.
11. Januszkiewicz W. Międzynarodowe usługi logistyczne / W. Januszkiewicz. – Wydawnictwo Wyższej Szkoły Cła i Logistyki, Warszawa, 2010.

Управління розвитком підприємств на засадах вартості: проблеми і перспективи

Пилипенко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто проблеми управління розвитком підприємств шляхом застосування концепції вартості. Визначено переваги використання вартісно-орієнтованого управління процесами розвитку підприємств. Досліджено показники вартісної оцінки, що застосовуються у сучасних умовах господарювання. Проаналізовано основні фактори вартості. Доведена доцільність комбінації моделей вартісної оцінки і збалансованої системи показників для забезпечення ефективного управління розвитком підприємства.

Ключові слова: розвиток підприємств, управління, вартісна оцінка, показники вартості, додана вартість, збалансована система показників.

Пилипенко С.Н. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СТОИМОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассмотрены проблемы управления развитием предприятий на основе концепции стоимости. Определены преимущества использования стоимостного управления процессами развития предприятий. Исследованы показатели стоимостной оценки и особенности их применения в современных условиях хозяйствования. Проанализированы основные факторы стоимости. Доказана целесообразность комбинации моделей стоимостной оценки и сбалансированной системы показателей для обеспечения эффективного управления развитием предприятия.

Ключевые слова: развитие предприятия, управление, стоимостная оценка, показатели стоимости, добавленная стоимость, сбалансированная система показателей.

Pylypenko S.M. THE ENTERPRISES DEVELOPMENT MANAGEMENT BASED ON VALUE: PROBLEMS AND PROSPECTS

The problems of enterprise development management based on the value concept are considered. The advantages of using value management for enterprise development processes are defined. The indicators for valuation and the specific features of their usage in current economic conditions are investigated. The main cost factors are analyzed. The feasibility for combination of valuation models with balanced scorecard to ensure the effective management of enterprise development has been proven.

Keywords: enterprise development, management, valuation, cost indicators, economic value added, balanced scorecard.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються наявністю різноманітних та складних завдань у сфері менеджменту, вирішення яких потребує використання нових інструментів управління і прийняття рішень. Одним із таких напрямів є управління розвитком підприємств з орієнтацією на створення та оцінку його вартості. У зв'язку з цим особливої популярності набула концепція вартісно-орієнтованого управління (Value based management, VBM), що являє собою такий підхід до управління підприємством, який передбачає створення системи оцінки результатів на основі вартості, постійну координацію процесів функціонування всіх підрозділів підприємства, а також сприяє ефективному управлінню його діяльністю. Важливим

складником вартісно-орієнтованого управління є визначення ключових факторів впливу на зміну вартості підприємства. VBM є ефективним засобом підвищення фінансового потенціалу підприємства, необхідного для реалізації стратегії економічного зростання в умовах дефіциту фінансових ресурсів на ринку капіталу. Тому впровадження вартісного підходу в управління розвитком підприємства є актуальним, стає його конкурентною перевагою та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вартісного підходу широко досліджується як зарубіжними вченими-економістами та практиками, так і вітчизняними авторами, такими як К. Багатська, Р. Банестер, А. Геращенко, Н. Грапко, І. Крейдич, Д. Каледон-

ський, Т. Коупленд, А. Мендрул, Р. Косодін, Дж. Муррина, М. Скотт, Г. Харрісон, Дж. Фрідмін, Л. Чернобай та інші. У їхніх працях розглянуто питання методології і практики використання вартісно-орієнтованого управління, особливості моделювання та технології проведення оцінки вартості підприємства. Але варто зазначити, що залишаються недостатньо висвітленими такі аспекти, як чітке визначення поняття «управління розвитком підприємства на основі вартості», систематизація показників вартісної оцінки, а також не визначено місце вартісно-орієнтованого управління у процесах функціонування і розвитку підприємства. Саме це і визначає актуальність цього дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розкриття сутності управління розвитком підприємств на основі вартості, визначення проблем та систематизація показників вартісної оцінки процесів розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція в умовах багатоваріантності і нестабільності зовнішнього середовища потребує від підприємства реалізації вартісної концепції управління для забезпечення його розвитку відповідно до реалій інноваційної економіки. Управління на основі вартості являє собою комплексний інструмент прийняття економічно обґрунтованих рішень, які враховують фактори стратегічного розвитку та потенційні можливості внутрішнього середовища, сприяють реалізації резервів росту вартості підприємства. При цьому управління на основі вартості забезпечує баланс інтересів усіх зацікавлених осіб. Отже, саме вартість підприємства стає критерієм оцінки розвитку підприємства.

Основним завданням управління розвитком підприємства на засадах вартості є досягнення ним стійкого і довгострокового росту за рахунок зростання вартості з урахуванням реалізації наявних можливостей і доступного рівня ризику. Рішення цього завдання потребує диференційованого підходу до вибору критеріїв та методів управління відповідно до особливостей діяльності підприємства та умов його функціонування.

Аналіз досліджень різних авторів [1; 2] дає змогу розглядати розвиток підприємств із різних позицій – розвиток як постійна зміна внутрішнього середовища та зовнішнього оточення; розвиток як зростання завдяки збільшенню обсягів реалізації продукції, впровадженню інновацій, підвищенню якості

продукції, кращому розподілу товарів та послуг; розвиток як покращення якості трудового життя. Завдяки такій багатоаспектній оцінці процесів розвитку підприємства можна визначити фактори, які зумовлюють динамічний розвиток підприємства або, навпаки, стримують його. Основним питанням управління розвитком підприємств є забезпечення рівноваги між змінами та стабільністю, чого можна досягти завдяки правильно поставленим цілям. Для досягнення цілей потрібна не тільки постійна готовність до змін та до швидкого реагування на них, а і здатність активно діяти, бажання до експериментування і впровадження новацій, безперервний пошук ефективної моделі поведінки для максимізації успіху. При цьому управління розвитком підприємства являє собою діяльність із метою досягнення інтересів усіх зацікавлених осіб шляхом ефективного управління наявними ресурсами. Особливого значення набуває вибір методики оцінки процесу розвитку, яка би розкривала потенційні можливості підприємства, давала змогу будувати прогнозну модель його ефективної роботи. Це можливо зробити на основі застосування вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства, яке спрямоване на забезпечення довгострокового розвитку підприємства, а важливим комплексним критерієм економічного розвитку та мірою ефективності управління у сучасних умовах господарювання розглядає максимізацію вартості. Саме вартість відображає сукупну характеристику показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин.

Концепція вартісно-орієнтованого управління виникла як нова ідеологія корпоративного управління, пов'язана з орієнтацією на вартість, формуванням нового мислення керівників підприємств, що потребувала ефективного використання фінансових ресурсів. Як показує практика діяльності великих компаній, зростання вартості підприємства відповідає інтересам як власників і акціонерів, так і всіх учасників економічного середовища – споживачів, держави, інвесторів, робітників. Важливим являється також і те, що вартість – це найкраща оцінка результатів діяльності підприємства, комплексний критерій сталого його розвитку. Відомо, що першими управління на основі вартості запровадили на американському ринку капіталу, а потім почали використовувати в компаніях європейського походження, досвід яких свідчить, що вони мають дохід, який більше ніж на три відсо-

тки перевищує середні показники по галузі, а це для великих компаній становить мільйони доларів.

Основними перевагами використання вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства є можливість [3; 4]:

- забезпечення зв'язку між вартістю та стратегією підприємств; саме максимізація вартості являється головною метою стратегічного управління;

- врахування інтересів власників та усіх зацікавлених осіб щодо підвищення добробуту у довгостроковому періоді через прийняття рішень, що сприяють розвитку підприємства;

- фокусування на факторах, що створюють вартість та можуть бути інструментом стратегічного управління. Аналіз вартісних факторів дає змогу визначати основні напрями її акумулювання, виявляти резерви зростання та формувати пріоритетність цілей підприємства;

- використовувати вартість як міру результативності процесів управління підприємством;

- використовувати вартість як орієнтира у залученні капіталу задля забезпечення подальшого розвитку підприємства, зростання його конкурентоспроможності та інвестиційної активності;

- розроблення ефективної мотиваційної системи, яка давала би змогу об'єднати інтереси керівників підрозділів та персоналу у їхньому бажанні забезпечити сталий розвиток підприємства, а також враховувати внесок кожного співробітника у створення вартості в зоні його відповідальності.

Тому більшість ефективних власників прагнуть забезпечувати успішне функціонування і розвиток підприємств на основі концепції управління вартістю. Отже, вартісний підхід є основою сучасного управління підприємством. Зміни, що відбуваються в економіці, потребують посилення менеджменту щодо системи управління грошовими потоками, реалізацією, тобто вартістю підприємства. Динаміка вартості як критерію ефективності діяльності підприємства відображає всю інформацію щодо специфіки та умов функціонування і розвитку підприємства. Але впровадження вартісно-орієнтованого управління на вітчизняних підприємствах можливе тільки за умови глибокої адаптації світового досвіду до реальної вітчизняної економічної дійсності, яка формує такі перешкоди, як недостатній розвиток фондового ринку; низький ступінь

відкритості суб'єктів господарювання; непередбачуваність змін у законодавстві; відсутність бажання власників і акціонерів застосовувати вартісно-орієнтоване управління через його значну вартість і складність; недостатня обізнаність менеджерів про особливості його використання та відсутність можливості систематичного навчання щодо умов впровадження вартісного управління; відсутність необхідних методичних матеріалів.

Управління розвитком підприємств на основі вартості [5; 3] передбачає три компоненти: по-перше, дослідження процесу створення вартості; по-друге, оцінку майбутньої вартості активів підприємства з урахуванням попередніх впливів коштів та економічних витрат; по-третє, безпосереднє управління, орієнтоване на вартість. Управління розвитком на основі вартості спрямоване на визначення сукупності факторів формування вартості та врахування особливостей функціонування підприємства, що впливають на величину вартості; створення такої організації, корпоративної культури, способу мислення менеджменту, які б забезпечували своєчасне та ефективне досягнення цілей, а також конкретизацію цільового показника оцінки вартості і врахування динаміки зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства. Таким чином, управління розвитком підприємства на основі вартості повністю відповідає сучасним тенденціям розвитку менеджменту та узгоджується з основними положеннями стратегічного управління.

Аналіз основних етапів еволюції концепції управління на основі вартості [3; 6] доводить, що існує безліч підходів до вибору показника оцінки вартості підприємства. При цьому вибір показника залежить від поставлених завдань та очікуваних результатів оцінки, які дають змогу визначити майбутню вартість активів підприємства, максимальну вартість накопичення прибутків від залучення коштів у минулому та часовий поріг накопичення вартості [6]. Об'єктивна оцінка вартості дасть змогу оцінити процеси розвитку підприємства і розглядати їх як якісну зміну його стану, розкрити послідовність збільшення вартості активів як одного із важливих елементів розвитку [3]. Окрім того, вибір певного показника буде впливати на стратегію управління фінансами підприємства і на систему менеджменту загалом. У вартісно-орієнтованому управлінні найбільш розповсюдженим методом оцінки процесів розвитку підприємств є метод ринкової доданої вартості (Market Value Added,

MVA) – визначається як різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю інвестованого в нього капіталу.

$MVA = \text{ринкова вартість боргу} + \text{ринкова капіталізація} - \text{сукупний капітал}$.

Якості критерій створення вартості у цьому методі розглядається ринкова капіталізація та ринкова вартість боргів. MVA відображає дисконтовану вартість всіх сучасних і майбутніх інвестицій. Відомо, що показник оцінки вартості повинен відображати не тільки вартість підприємства, а й ефективність прийняття рішень на всіх рівнях менеджменту, а також бути інструментом мотивації персоналу. Саме цим вимогам показник MVA не відповідає, тому що він не враховує вартість нематеріальних активів (товарні марки, бренд, репутація підприємства, спеціалісти тощо), а розвиток підприємства залежить саме від їхньої якості. Крім того, має місце невідповідність первісної вартості раніше придбаних активів та їхньої поточної ринкової вартості.

Відомим показником оцінки вартості підприємства є показник економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA). Цей показник поєднує простоту розрахунку і можливість визначити вартість підприємства та дає змогу оцінити ефективність підприємства загалом і його окремих підрозділів. Показник EVA є індикатором якості прийнятих управлінських рішень, що важливо у здійсненні управління розвитком підприємства. Постійна позитивна величина і динаміка цього показника свідчить про те, що підприємство розвивається, а його від'ємне значення та негативна динаміка вказує на недоліки в управлінні процесами розвитку підприємства. Крім того, важливим являється те, що цей показник враховує як кінцевий результат, так і обсяг капіталу, витраченого на отримання прибутку [7]. Розраховується цей показник за формулою:

$$EVA = NOPAT - KW * C,$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток за мінусом податків, але до сплати відсотків (Net Operating Profits After Taxes);

KW – середньозважена ціна капіталу (WACC);

C – вартісна оцінка капіталу.

Варто підкреслити, що між наведеними показниками існує певний взаємозв'язок. Так, ринкова вартість, що міститься у показнику MVA, є, по суті, дисконтованою сумою усіх майбутніх показників EVA.

У межах вартісної оцінки розвитку підприємства використовується також показник акціонерної доданої вартості (Shareholder

Value Added, SVA), який визначається як різниця між розрахунковою вартістю акціонерного капіталу (методом дисконтованих грошових потоків) і балансовою вартістю акціонерного капіталу:

$SVA = \text{розрахункова вартість акціонерного капіталу} - \text{балансова вартість акціонерного капіталу}$.

Використання цього показника для управління розвитком дає змогу як визначити ефективність прийнятих у минулому управлінських рішень, так і оцінити створену вартість за рахунок вкладень у тому ж році, коли ця інвестиція була здійснена [8]. При цьому акцент робиться на визначенні періоду нарощення переваг підприємства. Такий підхід є зрозумілим як внутрішнім користувачам, так і зовнішнім аналітикам. Основним недоліком цієї моделі є значна трудомісткість розрахунків і труднощі, пов'язані із прогнозуванням грошових потоків.

Відомо, що недоліком показника EVA є ігнорування грошових потоків. Цей недолік можна усунути у розрахунку показника рентабельності грошових потоків від інвестицій (Cash Flow Return on Investment, CFROI), який розраховується за формулою:

$CFROI = \frac{\text{скориговані грошові притоки (cash in) у поточних цінах}}{\text{скориговані грошові відтоки (cash out) у поточних цінах}}$.

Тобто якщо показник CFROI перевищує потрібний інвесторам рівень, то підприємство утворює вартість, і навпаки, якщо цей показник нижчий від потрібної дохідності, то вартість підприємства буде зменшуватися. Виходячи із сутності розрахунку цього показника, можна визначити як його перевагу над іншими показниками те, що грошові потоки, які генеруються наявними та майбутніми активами, і початкові інвестиції виражаються в поточних цінах, враховуючи тим фактор інфляції [8]. Цей показник має низку недоліків, які ускладнюють його застосування, таких як складність розрахунків показника через те, що необхідно ідентифікувати всі грошові потоки, які генеруються як наявними, так і майбутніми активами; результат розрахунку – це відносний показник, а не сума створеної або зруйнованої вартості.

На думку науковців [7], останнім часом широко використовується в управлінні вартістю модель Cash Value Added (CVA), в основі якої лежить концепція залишкового доходу. Особливості цієї моделі полягають в тому, що, по-перше, як віддача від інвестованого капіталу використовується потоковий показ-

ник – грошові потоки (cash flow); по-друге, враховуються витрати на залучення і обслуговування капіталу із різних джерел, тобто середньозважена вартість капіталу, що відсутнє в інших показниках; по-третє, в основі цієї моделі лежить концепція залишкового доходу (Residual Cash Flow, RCF), розрахункова формула має такий вигляд:

$$RCF = AOCF - WACC * TA,$$

де AOCF – скоригований операційний грошовий потік;

WACC – середньозважена ціна капіталу

TA – сумарні скореговані активи.

Логіка цієї моделі базується на співвідношенні операційного грошового потоку з інвестованими платежами, що являють собою аналог економічної амортизації інвестицій.

Кожна з наведених моделей за основу оцінки вартості бере розрахунок певного показника, який і є критерієм ефективності діяльності підприємства. Вибір такого критерію залежить від специфіки підприємства, капіталомісткості виробництва, ситуації в галузі, а також від того, наскільки зрозумілим у використанні є цей показник та чи дає він змогу виділити фактори розвитку підприємства. Тобто жоден із показників не є універсальним. Тому актуальним є проведення комплексної оцінки вартості на основі комбінації декількох показників. Як вважають науковці [5], такий підхід можна реалізувати на основі поєднання показників доданої економічної вартості (EVA), грошової доданої вартості (CVA) та акціонерної вартості (SVA), оскільки вони є зрозумілими та корисними у практичному використанні, а також такий комплексний підхід сприяє усуненню недоліків окремої моделі і підвищує інформативність отриманих результатів.

В основі системи вартісно-орієнтованого управління лежать фактори вартості; впливаючи на них, можна досягнути необхідного результату – стабільного розвитку підприємства. Ключові показники діяльності, які оцінюють вплив цих факторів, утворюють збалансовану систему показників (Balanced Scorecard, BSC), яка сприяє досягненню оптимального балансу між ними. Модель BSC є дієвим механізмом реалізації стратегії, і підприємства повинні широко використовувати її, враховуючи те, що в короткостроковій перспективі використання збалансованої системи показників сприяє покращенню соціальної

атмосфери на підприємстві та підвищенню мотивації персоналу, а в довгостроковій перспективі переваги BSC проявляються у покращенні ставлення споживачів до підприємства та в його фінансових показниках.

Через систему збалансованих показників цілі та стратегія підприємства трансформуються в конкретні завдання і показники, які об'єднані за такими напрямками, як фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і підвищення кваліфікації. За допомогою системи оцінних критеріїв виявляється інформація щодо факторів, що формують сьогоднішній та майбутній успіх підприємства. Через систему збалансованих показників відбувається поєднання фінансових і нефінансових показників, внутрішнього та зовнішнього погляду на діяльність підприємства, забезпечення взаємозв'язку між показниками і цілями, що стоять перед підприємством, та інтеграція із заходами досягнення цілей [9]. Отже, основним завданням організації управління розвитком підприємства є впровадження такої моделі, яка здатна поєднати комбінацію моделей оцінки вартості, таких як EVA, SVA, CVA, і збалансовану систему показників.

Висновки з цього дослідження. Важливим завданням управління розвитком підприємства на засадах вартості є розроблення і впровадження моделі, яка поєднує методи оцінки вартості підприємства і систему збалансованих показників. При цьому модель управління на основі вартості повинна реалізовувати такий принцип: зміна ключових факторів діяльності підприємства впливає на його вартість, а в розрахунку вартості використовуються показники із BSC. Вплив показників може бути прямим і опосередкованим. Прямий вплив характеризується зміною показника, який безпосередньо приймає участь у розрахунках. Так, зміна операційного прибутку впливає на вартість, розраховану методом дисконтованих грошових потоків. Опосередкований вплив характеризується тим, що показник впливає на вартість через інший параметр оцінки. Тому пропонується у перспективі здійснити розроблення комплексного показника оцінки розвитку підприємства, який буде здатний поєднати переваги обраних методів та інструментів для оцінки ефективності управління розвитком підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гліненко Л.К. Стратегічне управління розвитком бізнес-систем в економіці України: монографія / Л.К. Гліненко. – Львів: Видавництво «Новий світ». – 2009. – 776 с.
2. Василенко А.В. Менеджмент устійчивого розвитку підприємства: Монографія / А.В. Василенко. – Київ: Центр учебной літератури. – 2005. – 648 с.
3. Сотніков А.В. Еволюція концепції вартісно-орієнтованого управління / А.В. Сотніков // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Збірник наукових праць – Львів. – 2011. – С. 252–257.
4. Шевчук В.Р. Концепція управління фінансами підприємства на базі економічної доданої вартості / В.Р. Шевчук, Л.І. Чернобай // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 6. – С. 41–49.
5. Крейдич І.М. Проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства / І.М. Крейдич, А.О. Гагарін // Економічний вісник НТУУ «КПІ» «Актуальні проблеми економіки і управління». – 2016. – № 13. – С. 208–212.
6. Багацька К.В. Теоретичні основи і практичні аспекти вартісно-орієнтованого підходу в управлінні фінансами / К.В. Багацька.
7. Ромашин О.В. Інструменти вартісно-орієнтованого управління підприємством / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://svitppt.com.ua/economica/instrumenti-vartisnoorientovanogo-upravlinny-pidpriemstvom.html>
8. Мілінчук О.В. Оцінка вартісно-орієнтованих показників та моделювання на цій основі еталонних орієнтирів для потреб бюджетування підприємства / О.В. Мілінчук // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 1 (63).
9. Кизим М.О. Збалансована система показників: Монографія / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зинченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК». – 2007. – 192 с.

Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств: специфіка та основні напрями

Плаксієнко В.Я.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Полтавської державної аграрної академії

Ткаченко О.С.

викладач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Розглянуто процес економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Досліджено сутність поняття економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Здійснено розподіл напрямів економічного оздоровлення на внутрішні та зовнішні. Обґрунтовано цілі економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, економічне оздоровлення, фінансове оздоровлення, неплатоспроможність, економічна безпека.

Плаксиенко В.Я., Ткаченко А.С. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СПЕЦИФИКА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрен процесс экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий. Исследована сущность понятия экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий. Осуществлено распределение направлений экономического оздоровления на внутренние и внешние. Обоснованы цели экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, экономическое оздоровление, финансовое оздоровление, неплатежеспособность, экономическая безопасность.

Plaksienko V.Y., Tkachenko A.S. THE RECOVERY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: THE SPECIFICITY AND THE MAIN DIRECTIONS

The article is devoted to topical issues of economic rehabilitation of agricultural enterprises. The process of economic rehabilitation of agricultural enterprises. The essence of the concept of economic rehabilitation of agricultural enterprises. Implemented the distribution of areas of economic recovery on both internal and external. Justified by the objective of economic rehabilitation of agricultural enterprises.

Keywords: agricultural enterprises, economic recovery, financial recovery, insolvency, economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сьогодення вітчизняні сільськогосподарські підприємства змушені функціонувати в кризовому середовищі, у результаті цього часто виникає неплатоспроможність, що за умов неприйняття відповідних управлінських рішень приведе до банкрутства. У сьогоднішніх умовах господарювання сільськогосподарських підприємств питання банкрутства набуває все більшої актуальності, адже воно є джерелом негативних наслідків як для окремого підприємства, так і для економіки загалом. Виникнення ознак неплатоспроможності на сільськогосподарських підприємствах зумовлює необхідність розробки системи дієвих заходів, які

покликані підвищити платоспроможність сільськогосподарського підприємства та уникнути процедури банкрутства. Вищенаведене викликає наукову зацікавленість та зумовлює вибір тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним основам сутності економічного оздоровлення, економічної безпеки та причинам виникнення неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств присвятили свої праці такі науковці, як О.О. Терещенко, А.М. Бичко, Д.В. Палій, А.В. Череп, Н.І. Демчук, О.В. Демченко, І.І. Туболець, В. Байцим та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Діяльність сільськогос-

подарських підприємств України на сучасному етапі кризових перетворень характеризується невизначеністю господарського середовища та зумовлює важливість запровадження новітніх напрямів та інструментів для подолання неплатоспроможності, що виникає. Враховуючи вищенаведене, доцільно зауважити, що проведення економічного оздоровлення неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств із метою відновлення платоспроможності набуває особливої актуальності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств та формулювання основних цілей і напрямів його проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність сільськогосподарських підприємств має певну специфіку та характеризується залежністю від зовнішніх джерел фінансування, зумовленою часовим проміжком між надходженням виручки від реалізації продукції та витратами на виробництво сільськогосподарської продукції впродовж року; недостатністю власних джерел фінансування у зв'язку з іммобілізацією фінансових ресурсів, спрямованих на створення сезонних понаднормативних виробничих запасів, необхідних для забезпечення процесу виробництва; прямою залежністю формування фінансових результатів від природно-кліматичних умов; обмеженим доступом до кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг за умов кризових явищ та кредитної рестрикції [1, с. 145].

О.О. Терещенко наголошує на тому, що важливим компонентом процесу оздоровлення підприємства є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод у здійсненні оздоровчих заходів [2, с. 311].

Більшість сільськогосподарських підприємств так чи інакше зазнають впливу кризових явищ, економічних та фінансових труднощів, які в подальшому можуть привести до виникнення неплатоспроможності. Для сільськогосподарських підприємств, які не адаптувалися до господарської діяльності в кризових умовах, існує загроза банкрутства. Щоб усунути неплатоспроможність та уникнути банкрутства, сільськогосподарським підприємствам необхідно провести заходи антикризового управління – економічне оздоровлення.

Науковці Н.І Демчук та І.І. Туболець наголошують на тому, що збитковість вітчизняних сільськогосподарських підприємств указує на необхідність проходження процедури оздоровлення. В іншому разі вони будуть не в змозі погасити заборгованості самотійно [3, с. 79].

У вітчизняній науковій літературі теорія економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств не знайшла достатнього висвітлення. Більшість науковців розглядають фінансове оздоровлення як інструмент виходу із кризового становища.

На наш погляд, економічне оздоровлення – ширше поняття, ніж фінансове оздоровлення (санація), оскільки останнє проводиться у разі порушення провадження у справі про банкрутство. Економічне оздоровлення доцільно застосовувати на всіх стадіях життєвого циклу сільськогосподарського підприємства.

Вчений Д.В. Палій стверджує, що економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств – це процес, який виконується державою і внутрішнім менеджментом сільськогосподарського підприємства з метою подолання кризи платоспроможності та підвищення потенціалу ефективного розвитку виробничо-господарського потенціалу підприємства [4, с. 21].

А.М. Бричко пояснює сутність економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств як комплекс заходів, що спрямовані на виведення підприємства із кризового стану, відновлення стабільності в його роботі, потенційне розширення виробництва, загальне підвищення ефективності фінансового менеджменту та маркетингу. При цьому участь держави та адміністрації підприємства у здійсненні всіх процесів є взаємопов'язаною та рівнозначною [5, с. 215].

Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств – це процес запровадження системи заходів зі зниження витрат і ризиків, спрямованих на усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості та забезпечення економічної рівноваги на тривалий період [6].

Науковець О.В. Демченко [7] розглядає загальну структурно-логічну схему фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств, яка нами використана і адаптована для економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

На рисунку зазначено причини виникнення неплатоспроможності, вони частково перекликаються із причинами нестійкого фінан-

сового стану сільськогосподарських підприємств, що наводить О.В. Демченко.

Ціль економічного оздоровлення відрізняється від фінансового оздоровлення і полягає у покращенні економічного стану сільськогосподарських підприємств та запобіганні банкрутства.

Нами було розділено напрями економічного оздоровлення на внутрішні і зовнішні.

Після оцінки економічного становища керівництво сільськогосподарських підприємств повинно самостійно приймати рішення щодо вибору напрямку економічного оздоровлення у процесі формування, використання і розподілу ресурсів.

Аналізуючи рисунок 1, зауважимо, що виникнення неплатоспроможності у сільськогосподарських підприємствах зумовлено низ-

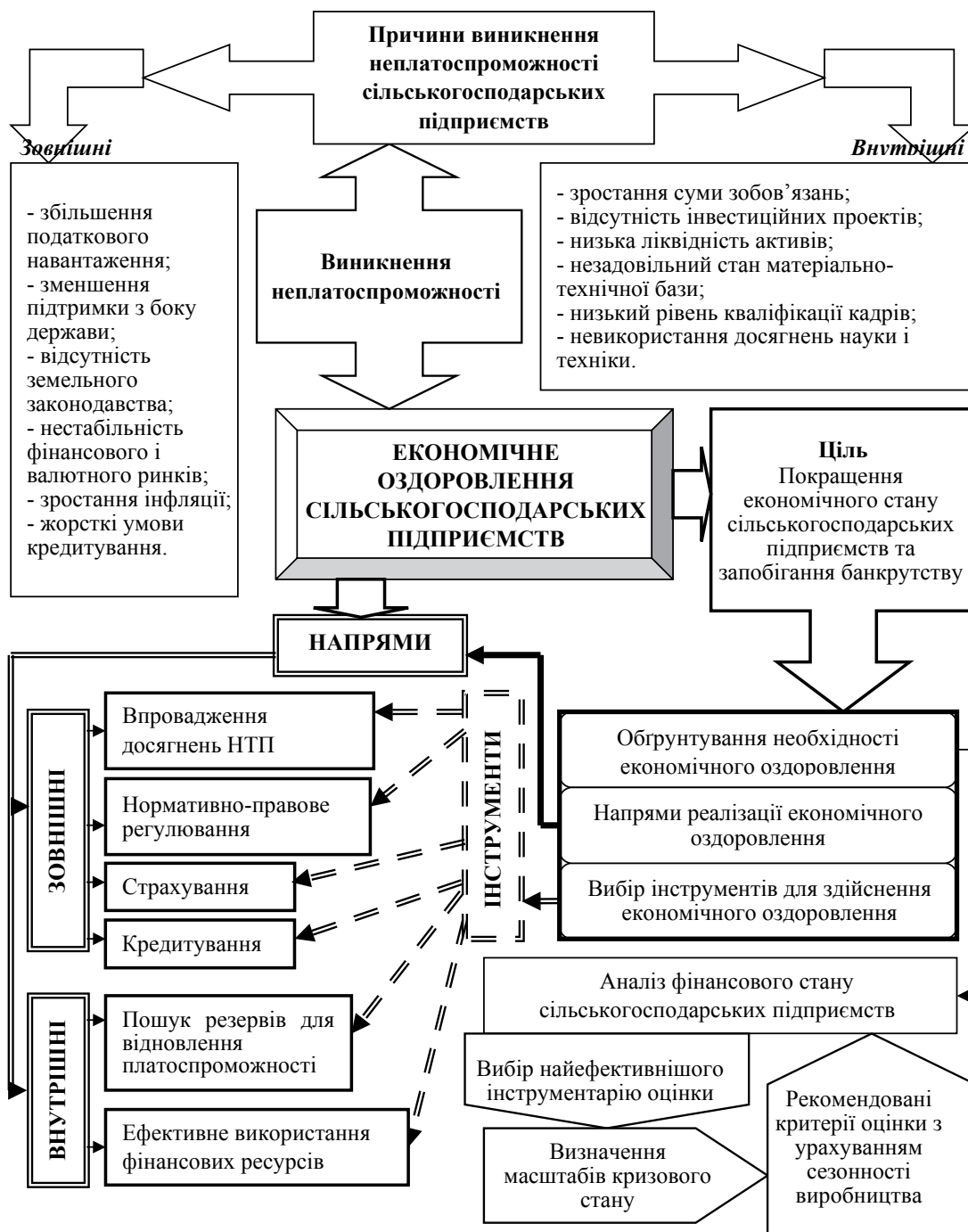


Рис. 1. Структурно-логічна схема економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств

Джерело: удосконалено автором на основі [7]

кою причин, які можна поділити на зовнішні і внутрішні.

Розподіл причин виникнення неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств на зовнішні та внутрішні дає змогу встановити основні напрями щодо відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання.

Внутрішні чинники відіграють важливу роль в економічному оздоровленні сільськогосподарських підприємств, які залежать від управлінської діяльності. До основних внутрішніх чинників належать ефективне використання фінансових ресурсів, пошук резервів для відновлення платоспроможності.

Зовнішні чинники також необхідні для економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств і являють собою державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Кредитна і бюджетна підтримки є суттєвими напрями економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств, вони належать до зовнішніх факторів впливу на усунення причин виникнення неплатоспроможності.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження доводить те, що економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств є ширшим поняттям, ніж відновлення їх платоспроможності. У тих сільськогосподарських підприємствах, де відновити платоспроможність неможливо, необхідно налагодити механізми передачі залишків ресурсів іншим користувачам з метою відновлення виробництва на території, де функціонує неплатоспроможне підприємство.

Вчасне та раціональне використання наявних оздоровчих процедур дасть змогу уникнути значних втрат у фінансово-економічній діяльності, зміцнюватиме конкурентні позиції підприємств. Із цією метою необхідно удосконалювати українське законодавство, застосовуючи зарубіжний досвід та враховуючи особливості вітчизняної економіки. Це дасть змогу вчасно зреагувати на проблеми, що виникають у діяльності сільськогосподарських підприємств, та уникнути негативних наслідків [8, с. 214].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Байцим В. Напрями зниження рівня збитковості українських підприємств / В. Байцим // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2014. – № 4. – С. 144–150. (1 Бричко)
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібн./ О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, – 2008. – 412 с.
3. Демчук Н.І. Економічна безпека та ризики сільськогосподарських підприємств /Н.І. Демчук, І.І. Туболець // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016 – № 19.– С. 79–82.
4. Палий Д.В. Оценка эффективности применения мер экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий и организаций в Курганской области / Д.В. Палий // Аграрный вестник Урала. – Выпуск № 7. – Том 73. – 2010. – С. 20–22.
5. Бричко А.М. Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / А.М. Бричко // Глобальні та національні проблеми економіки – 2016. – № 13. – Режим доступу до журналу: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/45.pdf>
6. Ткаченко О.С. Агроконсалтинговий центр в розрізі економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств / О.С. Ткаченко // Молодий вчений. – 2016. – № 12. – С. 979–982.
7. Демченко О.В. Фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств в умовах кредитної рестрикції / О.В. Демченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 289–298.
8. Череп А.В. Визначення заходів для відновлення платоспроможності боржника / А.В. Череп, О.О. Романченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 213–218.

Організаційно-економічні основи створення та розвитку фермерських господарств

Полятикіна Л.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

У статті досліджено актуальні проблеми та проведено аналіз організаційно-економічних основ створення та розвитку фермерських господарств. Приділено увагу проблемам функціонування та розробці перспективних напрямів створення фермерських господарств, а також організації їх обліку. Проведено обґрунтування напрямів визначення прибутку з кожного виду діяльності окремо шляхом порівняння доходів та витрат.

Ключові слова: сільське господарство, фермер, фермерське господарство, діяльність, перспективний напрям, проблеми, економіка.

Полятыкина Л.И. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

В статье исследованы актуальные проблемы и проведен анализ организационно-экономических основ создания и развития фермерских хозяйств. Уделено внимание проблемам функционирования и разработке перспективных направлений создания фермерских хозяйств, а также организации их учета. Проведено обоснование направлений определения прибыли по каждому виду деятельности отдельно путем сравнения доходов и расходов.

Ключевые слова: сельское хозяйство, фермер, фермерское хозяйство, деятельность, перспективное направление, проблемы, экономика.

Poliatykina L.I. ORGANIZATIONAL-ECONOMICS BASES OF CREATION AND DEVELOPMENT OF FARMS

In the scientific article have investigated the actual problems and made the analysis of organizational and economic bases of creation and development of farms. Attention is paid to the problems of functioning and development of perspective directions for creates farms, and organization of their accounting. It has made a substantiation of directions determination of profit for each activity separately, by comparing the income and expenditure.

Keywords: agriculture, farmer, farms, action, perspective direction, problems, economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Організаційно-економічні основи функціонування фермерських господарств недостатньо відпрацьовані, що зумовлює необхідність наукових досліджень, спрямованих на формування і розвиток фермерських господарств, їх ефективне функціонування.

Активна динаміка економічних та політичних змін, що відбуваються в українському суспільстві, вимагає активної та адекватної реакції. Зусилля мають бути спрямовані на мінімізацію негативних впливів на економіку суспільства та користь від поглиблення економічної інтеграції. Механізм створення та функціонування фермерських господарств у сучасних економічних умовах має свої особливості та відмінності. Закон України «Про фермерське господарство» від 16.06.2003 р. № 973-IV визначає правові, економічні та соціальні засади створення та діяльності фермерських господарств як прогресивної форми підприємницької діяль-

ності громадян у галузі сільського господарства України [1, с. 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційно-економічні основи створення та розвитку фермерських господарств досліджуються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Науковцями, що займаються вивченням вказаних проблем, є І.М. Брюховецький, П.І. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, М.М. Коцупатрий, М.Ф. Огічук, Н.М. Пономаренко, П.Т. Саблук.

Проблема організаційно-економічних основ створення та розвитку фермерських господарств залишається відкритою.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення та аналіз актуальних проблем та проведення аналізу умов організації діяльності, створення, функціонування та перспектив розвитку фермерських господарств, обґрунтування напрямів збільшення обсягів виробництва, формування власного ринку збуту продукції. У статті розглянуті особли-

вості створення, функціонування, оподаткування та розвитку фермерських господарств, детально висвітлені основні проблеми та особливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян з 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. Фермерське господарство може бути створене одним громадянином України або кількома громадянами України, які є родичами або членами сім'ї, відповідно до закону. Фермерське господарство має своє найменування, печатку і штамп. Воно діє на основі Статуту. Відносини,

пов'язані з створенням, діяльністю та припиненням діяльності фермерських господарств, регулюються Конституцією України, Земельним кодексом України, Законами та іншими нормативно-правовими актами України.

Бухгалтерський облік у фермерському господарстві можна вести за простою, спрощеною формами, за спрощеним Планом рахунків, за повним Планом рахунків. Просту форму обліку (без використання подвійного запису) застосовують господарства, у яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників).

Професійний відбір громадян, які виявили бажання створити фермерське господарство, проводить районна (міська) професійна комісія із питань створення фермерських господарств, склад якої формується і затверджується районною (міською) радою.

Таблиця 1

Наявність фермерських господарств у районах Сумської області на 1 січня 2016 р.

| | Кількість зареєстрованих господарств, шт. | Площа землі в користуванні, га | | Припадає в середньому на одне господарство, га | | Довідково: на 1 січня 2013 р. | |
|----------------------|---|--------------------------------|---------------|--|---------------|-------------------------------|-------------------------|
| | | сітьгоспугідь | у т. ч. ріллі | сітьгоспугідь | у т. ч. ріллі | кількість господарств | площа сільгоспугідь, га |
| Загалом по області | 753 | 104 643 | 99 441 | 139,0 | 132,1 | 746 | 101 099 |
| м. Суми | 7 | 671 | 671 | 95,9 | 95,9 | 6 | 312 |
| У розрізі по районах | | | | | | | |
| Білопільський | 56 | 10 757 | 10 346 | 192,1 | 184,8 | 54 | 14 297 |
| Буринський | 104 | 17 714 | 17 347 | 170,3 | 166,8 | 106 | 17 418 |
| Великописарівський | 37 | 9692 | 9620 | 261,9 | 260,0 | 37 | 8523 |
| Глухівський | 22 | 1969 | 1926 | 89,5 | 87,5 | 23 | 2041 |
| Конотопський | 67 | 5135 | 4959 | 76,6 | 74,0 | 67 | 4906 |
| Краснопільський | 35 | 8488 | 7870 | 242,5 | 224,9 | 34 | 8717 |
| Кролевецький | 28 | 1939 | 1722 | 69,3 | 61,5 | 30 | 1459 |
| Лебединський | 64 | 7739 | 6386 | 120,9 | 99,8 | 57 | 8134 |
| Липоводолинський | 44 | 2900 | 2662 | 65,9 | 60,5 | 44 | 2984 |
| Недригайлівський | 25 | 2160 | 2134 | 86,4 | 85,4 | 26 | 1422 |
| Охтирський | 19 | 1288 | 1109 | 67,8 | 58,4 | 20 | 1195 |
| Путівльський | 27 | 1401 | 1401 | 51,9 | 51,9 | 33 | 1997 |
| Роменський | 75 | 20644 | 20 180 | 275,3 | 269,1 | 78 | 19 614 |
| Середино-Будський | — | — | — | — | — | — | — |
| Сумський | 83 | 8551 | 7785 | 103,0 | 93,8 | 75 | 4810 |
| Тростянецький | 20 | 1393 | 1333 | 69,7 | 66,7 | 19 | 1189 |
| Шосткинський | 10 | 1260 | 1091 | 126,0 | 109 | 11 | 1310 |
| Ямпільський | 30 | 942 | 899 | 31,4 | 30 | 26 | 681 |

За даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації наявність фермерських господарств у районах Сумської області представлена в таблиці 1.

Дискусійними є питання формування та діяльності фермерських господарств, організації обліку та управління на цих підприємствах.

Сьогодні Сумщина демонструє стабільну, планову роботу аграрного сектору, впевнено утримує лідерські позиції в державі за сільськогосподарськими показниками, має колосальний потенціал галузі. Нині впроваджуються новітні технології та модернізуються підприємства харчової переробки, будуються сучасні тваринницькі комплекси та елеватори, відновлюється соціальна сфера села, налагоджено конструктивний діалог з інвесторами [4, с. 78].

Департаментом агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації спільно з обласною та районними державними адміністраціями впродовж року проводилася організаційна робота щодо покращення стану агропромислового комплексу області, нарощування виробництва продукції та підвищення її конкурентоспроможності.

У галузі рослинництва в 2015 році валове виробництво зернових та зернобобових культур становить 3788 тис. тонн, це п'яте місце серед областей України. За урожайністю зернових та зернобобових культур, яка становить 56,8 центнерів з гектара (по Україні – 41,9 центнерів з гектара), Сумщина посідає третє місце.

Озимі пшениці у цьому році зібрано 1 115 тис. тонн (+255 тис. тонн до 2014 року). Це найкращий показник виробництва озимі пшениці за роки незалежності України.

Сумщина у 2015 році серед регіонів України найбільше посіяла та збрала гречки, валовий збір якої становить 26,4 тис. тонн за урожайності 14,8 центнерів з гектара. За урожайністю кукурудзи на зерно (76,9 центнерів з гектара) область посіла у цьому році перше місце серед інших областей України (по Україні – 57,1 центнерів з гектара).

Крім того, в області зібрано соняшнику 470 тис. тонн, що на 47 тис. тонн більше щодо минулого року за середньої урожайності 26,9 центнерів з гектара, сої намолочено 220 тис. тонн (+ 52,2 тис. тонн) за урожайності 21,2 центнерів з гектара.

Виробництво картоплі та овочів у повному обсязі задовольняє потреби регіону в їх споживанні і становить відповідно 1068,4 тис. тонн та

184,8 тис. тонн. Незважаючи на несприятливі кліматичні умови, аграріями області під урожай 2016 року посіяно озимих культур на зерно на площі 227,1 тис. гектарів, що становить 102% до прогнозу, в тому числі озимі пшениці – 218,4 тис. гектарів (102%), жита – 7,6 тис. гектарів (97%); крім того, озимого ріпаку посіяно на площі 5,8 тис. гектарів (41%).

У галузі тваринництва сільськогосподарськими підприємствами області за 11 місяців 2015 року вироблено м'яса 21,8 тис. тонн (+ 4,2% до відповідного періоду 2014 року), молока – 162,2 тис. тонн (+4,9%).

Продуктивність дійного стада збільшилася на 310 кілограмів (+7,2%) і становить 4638 кілограмів, середньодобові прирости великої рогатої худоби становлять 499 грамів (+1%), свиней – 410 грамів (+1%).

Серед регіонів України Сумщина займає 5 місце за чисельністю поголів'я корів, 7 місце – за чисельністю поголів'я великої рогатої худоби та валовим виробництвом молока.

Аграрії області в повному обсязі забезпечили продовольчу безпеку регіону основними продуктами харчування. За 11 місяців 2015 року за всіма категоріями господарств області вироблено валової продукції сільськогосподарства на суму 8,7 млрд. гривень, у тому числі у галузі рослинництва – 6,8 млрд. гривень, тваринництва – 1,9 млрд. гривень. За темпом виробництва Сумщина посіла 10 місце серед регіонів України.

Громадянам України – членам фермерських господарств передаються безоплатно у власність надані їм у користування земельні ділянки у розмірі земельної частки (паю) члена сільськогосподарського підприємства, розташованого на території відповідної ради.

Членами фермерського господарства є подружжя, їхні 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. Голова фермерського господарства представляє фермерське господарство перед органами державної влади, підприємствами, установами, організаціями та окремими громадянами чи їх об'єднаннями відповідно до закону. Важливою особливістю організації селянських, фермерських господарств є їх сімейний, родинний характер. Громадяни, що створили фермерське господарство, мають право облаштувати постійне місце проживання в тій частині наданої для ведення фер-

мерського господарства земельної ділянки, з якої забезпечується зручний доступ до всіх виробничих об'єктів господарства.

Побутові умови життя населення на сучасному етапі розвитку соціально-економічної системи є одним із найактивніших складників, що забезпечують формування та подальший розвиток соціального потенціалу сільської місцевості [5, с. 165]

Середньомісячна заробітна плата одного працівника, зайнятого в сільському господарстві Сумської області, за січень-листопад 2015 року становила 3143 гривні, що на 794 гривні (+33,8%) більше до відповідного періоду 2014 року. У 2015 році зараховано орендної плати згідно з договорами оренди в сумі 563,8 млн. гривень, що на 108,8 млн. гривень більше проти рівня 2014 року. За результатами проведених відповідних організаційних заходів Департаментом агропромислового розвитку спільно з обласною та районними державними адміністраціями розмір орендної плати за земельні паї (частки) впродовж 2015 року в області збільшився з 3,1% до 3,7% від грошової оцінки земельного паю. Робота в цьому напрямі продовжується, є прогнози щодо збільшення розміру орендної плати понад 5% у 2016 році.

До бюджетів усіх рівнів за 11 місяців 2015 року від платників податків сільськогосподарського виробництва області надійшло 521,9 млн. гривень, що на 226,1 млн. гривень (+76,4%) більше до відповідного періоду 2014 року, в тому числі до місцевих бюджетів – 418,4 млн. гривень, що на 141,2 млн. гривень (+50,9%) більше до такого ж періоду 2014 року.

Кабінет Міністрів України щорічно у проекті Державного бюджету України передбачає кошти на підтримку фермерських господарств. За рахунок місцевих бюджетів фермерським господарствам може надаватися допомога у будівництві об'єктів виробничого і невиробничого призначення, житла, проведенні заходів щодо землеустрою. Державна підтримка фермерських господарств здійснюється через Український державний фонд підтримки фермерських господарств, який є державною бюджетною установою, що виконує функції з реалізації державної політики щодо фінансової підтримки становлення і розвитку фермерських господарств. Кошти Українського державного фонду підтримки фермерських господарств надаються фермерським господарствам на безповоротній основі та на конкурсних засадах на поворотній основі.

У 2015 році вперше з 2012 року відновлена державна програма «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів». За час роботи у 2015 році обласною конкурсною комісією Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації розглянуто 60 заявок, надано право на отримання компенсації на 2015 рік 36 сільськогосподарським підприємствам, якими отримано 8,6 млн. гривень. У середньому з кожної гривні, сплаченої за користування кредитом, держава компенсувала сільськогосподарським товаровиробникам 35 копійок [4, с. 67].

На безповоротній основі кошти надаються на такі цілі, як відшкодування вартості розробки проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства; відшкодування частини витрат, пов'язаних зі сплатою відсотків за користування кредитами банків, та часткова компенсація витрат на придбання першого трактора, комбайна, вантажного автомобіля, будівництво тваринницьких приміщень, пільгові умови кредитування, страхування фермерських господарств; підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації кадрів фермерських господарств у сільськогосподарських навчальних закладах; розширення досліджень проблем організації і ведення виробництва у фермерських господарствах; забезпечення гарантій у кредитуванні банками фермерських господарств; забезпечення функціонування Українського державного фонду підтримки фермерських господарств та його регіональних відділень. Тісна співпраця сільськогосподарських інвестиційних компаній, сільськогосподарських товаровиробників та органів місцевого самоврядування дає змогу вирішувати питання розвитку сучасного села. Аграрними формуваннями, які працюють на території області, у 2015 році на розвиток соціальної інфраструктури сіл залучено 21,8 млн. гривень. Частина грошової допомоги сільським громадам спрямована на будівництво (реконструкцію) об'єктів соціальної інфраструктури (водогони, ремонт та утримання доріг, об'єкти охорони здоров'я, освіти, культури, спортивні заклади), інша частина коштів спрямована на вирішення нагальних питань на рівні сільських територіальних громад.

Враховуючи те, що ринки Російської Федерації сьогодні закриті для експорту української сільськогосподарської продукції, зокрема молочної, Сумщина вийшла на нові ринки та експортує свою сільськогосподар-

ську продукцію до Казахстану, Узбекистану, Молдови, Єгипту.

Міністерством аграрної політики та продовольства України позитивно вирішено питання щодо експорту молочної продукції на ринок Китайської Народної Республіки, зокрема, Філією «Охтирський сиркомбінат» ПП «Рось», Філією «Роменський молочний комбінат» ПП «Рось» та ТОВ «Буринський молокозавод».

Вдалося завдяки організаційній роботі, яка постійно проводилася впродовж 2015 року Департаментом агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації, підвищити закупівельні ціни на молоко, що закуповується молокопереробними підприємствами у населення. Сьогодні закупівельні ціни становлять від 3 до 5 гривень за кілограм молока, що позитивно впливає на стабілізацію та збільшення поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів, у господарствах населення, нарощування обсягів виробництва молока, покращання його якості [4, с. 109].

Загалом вагомим показником у виробництві сільськогосподарської продукції, роботі підприємств харчової та переробної промисловості досягнуто завдяки самовідданій праці сільськогосподарських товаровиробників та спільним зусиллям влади та бізнесу.

Поворотна допомога надається для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, на здійснення виробничої діяльності та інші передбачені Статутом Українського державного фонду підтримки фермерських господарств цілі під гарантію повернення строком від трьох до п'яти років.

Бухгалтерський облік у фермерському господарстві веде голова господарства (власник) або за його дорученням один із членів сім'ї чи на договірних засадах фахівець (спеціалізована фірма). Бухгалтерський облік ведеться в національній валюті. Після реєстрації фермерського господарства фермер проводить опис майна, яке відповідно становить його власність.

У фермерських господарствах, які використовуватимуть просту форму обліку, вступний баланс складається за бажанням власника. В активі балансу відображають вартість основних засобів (первісна вартість за мінусом суми зносу), товарно-матеріальних цінностей і незавершеного виробництва; кошти, заборгованість фермерському господарству (дебіторська заборгованість) тощо; в пасиві – джерела створення засобів, зокрема власний капітал та заборгованість фермерського

господарства (кредиторська заборгованість) банку, юридичним та фізичним особам тощо. Власний капітал – це різниця між наявністю засобів (підсумок активу) і заборгованістю фермерського господарства.

Господарські операції оформляють первинними документами, складеними відповідно до статті 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996. Бухгалтерський облік у господарстві ведеться за однією з наведених нижче форм з урахуванням таких засад. Просту форму обліку (без використання подвійного запису) застосовують фермерські господарства, в яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників). Спрощену форму обліку пропонується застосовувати фермерським господарствам з середньо-обліковою чисельністю працівників за звітний період до 10 осіб включно (крім членів сім'ї) та обсягом виручки за рік, що не перевищує 500 тис. грн. Фермерські господарства, які відповідають статусу малих підприємств, ведуть бухгалтерський облік за спрощеним Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186 (зареєстровано в Міністерстві юстиції України 05.05.2001 р. за № 389/5580) і складають фінансову звітність відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 (зареєстровано в Міністерстві юстиції України 15.03.2000 р. за № 161/4382).

Всі інші фермерські господарства ведуть облік за Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 21.12.1999 р. за № 892/4285) та відповідно до Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу, затверджених наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 07.03.2001 р. № 49.

Бухгалтерський облік у фермерських господарствах ведеться безперервно з дня реєстрації (створення) господарства до при-

пинення його діяльності. Фермерське господарство веде бухгалтерський облік результатів фінансово-господарської діяльності за звітний період. Відповідно до чинного законодавства воно складає і подає статистичну, податкову та фінансову звітність. Голова фермерського господарства несе персональну відповідальність за організацію та достовірність ведення бухгалтерського обліку та складання звітності.

У простій формі обліку дані накопичуються відповідно до потреб управління господарством без використання подвійного запису. Основним регістром є Книга обліку доходів і витрат, де реєструють дані первинних документів за видами доходів і витрат для визначення результатів діяльності. Форму Книги обліку за необхідності можна доповнити чи скоротити необхідними графами відповідно до вимог виробництва.

Основним регістром спрощеної форми є Журнал реєстрації господарських операцій. Він ведеться з дотриманням принципу подвійного запису.

Майно господарства складається з основних та оборотних засобів. Для індивідуального обліку використовується Відомість обліку основних засобів або інвентаризаційні описи. Багаторічні насадження обліковують у відомості окремо із зазначенням їх виду.

Вартість основних засобів уточнюють у разі дообладнання, реконструкції, часткової ліквідації об'єктів. Товарно-матеріальні цінності, які надійшли у фермерське господарство протягом року зі сторони, вважаються витраченими, і їх списують на витрати виробництва.

Господарство може вести облік руху товарно-матеріальних цінностей, використовуючи для цього Книгу складського обліку, а для руху поголів'я – Книгу обліку руху тварин і птиці на фермі або відомість обліку тварин та птиці [3, с. 21].

Основним регістром для обліку за цією формою є Журнал реєстрації господарських операцій фермерського господарства. Господарські операції в Журналі відображаються з дотриманням принципу подвійного запису. Для ведення аналітичного обліку окремих господарських об'єктів (витрат, розрахунків, тварин, продукції тощо), крім Журналу, фермер може використовувати інші регістри. Господарство складається з основних та оборотних засобів. Придбання основних засобів відображають на загальну суму заборгованості постачальнику (якщо розрахунки не проведені). Погашення заборгованості відо-

бражають, якщо платежі здійснюються готівкою. Для індивідуального обліку застосовується Відомість обліку основних засобів або інвентаризаційні описи (інвентарні картки), які використовуються великими сільськогосподарськими підприємствами. Багаторічні насадження обліковують у відомості окремо, реєструють плодоносні та молоді насадження із зазначенням їх виду (груші, яблуні тощо), площі, дати закладання і списання.

У разі здійснення фермерським господарством кількох видів діяльності або здійснення кількох видів витрат (операційні, надзвичайні тощо) та кількох видів доходів (операційні доходи, надзвичайні доходи тощо) для обліку доходів і витрат кожного з них використовують Відомість обліку витрат виробництва. Прибуток визначається за кожним видом діяльності окремо шляхом порівняння доходів та витрат.

До складу сум доходів та витрат відносять:

– збитки від операцій минулих років, виявлені в поточному році, тощо;

– вартість товарно-матеріальних цінностей та продукції, використаних на утримання сім'ї фермера;

– витрати на благодійні цілі, включаючи і вартість продукції;

– оплачені податки (на майно, на землю, що використовують у сільськогосподарському або виробничому обороті, зі власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів тощо).

Економічний та соціальний виміри сталого розвитку вітчизняної продовольчої системи мають складну природу, що зумовлює необхідність нелінійного підходу до забезпечення їх гармонійного поєднання. Економічний вимір сталого розвитку продовольчої системи, яка об'єднує виробництво та переробку продовольчої продукції і продовольчий ринок, передбачає стабільне економічне зростання сільськогосподарського та економічно-виробничого секторів.

Висновки з цього дослідження. Організація діяльності фермерських господарств ставиться на міцну організаційну основу, має досить широку законодавчу базу та нормативне регулювання. Визначення та аналіз основних умов організації діяльності, функціонування та перспективи розвитку, обґрунтування напрямів збільшення обсягів виробництва, формування власного ринку збуту продукції є основною метою створення фермерських господарств та вимагає негайного вирішення актуальних проблем їх функціонування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06. 2003 р. № 973 – IV зі змінами та доповненнями.
2. Мішенін Є.В. Соціально-економічні та фінансові проблеми сталого сільського розвитку : монографія / Є.В. Мішенін, Р.П. Косодій, В.М. Бутенко. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2011. – 334 с.
3. Михайлов М.Г., Полятикіна Л.І., Славкова О.П. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу. Навч. пос. – К. : Центр уч. літератури, 2008. – 320 с.
4. Сільське господарство Сумської області : статистичний збірник – Agriculture of Sumy region: statistical yearbook / Головне управління статистики у Сумській області; Державна служба статистики України; ред. Олехнович Л.І.; відп. за вип. Л. Г. Зубко. – Суми : ГУ статистики у Сумській області, 2015. – 130 с.
5. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: Навчальний посібник./ Під редакцією професора І.М. Брюховецького. – Суми: Обласна друкарня, Видавництво «Козацький вал», 2001. – 474 с.
6. Сталій розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізації викликів : монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В. та ін.; за ред. О.І. Павлова.– Одеса : Астропринт, 2012. – 760 с.

УДК 330.131.7

Методологічні підходи до управління ризиками

Проскура В.Ф.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Білак Р.Г.

магістр з менеджменту

У статті наведено авторське розуміння процесу управління ризиком, перераховано основні принципи, якими керуються при розробці та реалізації стратегії управління ризиками на підприємстві. Запропоновано власну розробку алгоритму оцінки ризиків та охарактеризовано особливості окремих елементів блок-схеми комплексної оцінки ризиків. Звернуто увагу на відмінності у проведенні якісного та кількісного аналізу ризиків, визначено особливості методики їх проведення. Значна увага приділена визначенню переваг і недоліків основних методів оцінки ризиків, перераховано методи мінімізації ризиків, наведено коротку їх характеристику та як результат узагальнено визначення терміну «ризик». Особлива увага звернута на сучасну трансформацію підходу до оцінки ймовірності ризику із фінансовоорієнтованого на кадроорієнтований та роль людського чинника у загальній системі управління ризиками на підприємстві.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, управління ризиками, страхування ризиків, диверсифікація.

Проскура В.Ф., Білак Р.Г. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ

В статье приведено авторское понимание процесса управления риском, перечислено основные принципы, которыми руководствуются при разработке и реализации стратегии управления рисками на предприятии. Предложено собственную разработку алгоритма оценки рисков и охарактеризованы особенности отдельных элементов блок-схемы комплексной оценки рисков. Обращено внимание на различия в проведении качественного и количественного анализа рисков, определены особенности методики их проведения. Значительное внимание уделено определению преимуществ и недостатков основных методов оценки рисков, перечислено методы минимизации рисков, приведено краткую их характеристику и как результат обобщено определение термина «риск». Особое внимание обращено на современную трансформацию подхода к оценке вероятности риска с финансовоориентированного на кадроориентированный и роль человеческого фактора в общей системе управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, управление рисками, страхование рисков, диверсификация.

Proskura V.F., Bilak R.G. METHODOLOGICAL APPROACHES TO RISK MANAGEMENT

In this article the author's understanding of risk management are the main principles that guide the development and implementation of risk management strategies in the enterprise. A developing its own risk assessment algorithm and describes features of individual elements flowchart comprehensive risk assessment. Attention is paid to the differences in qualitative and quantitative risk analysis, the peculiarities of their methods. Much attention is given to determine the advantages and disadvantages of methods for assessing the risks listed methods of minimizing risk are their short description and as a result of generalized definition of "risk". Particular attention is paid to the modern transformation approach to assessing the probability of risk risk-based personnel-oriented on the role of the human factor in the overall risk management system in the enterprise.

Keywords: risk, risk management, insurance risk, diversification.

Постановка проблеми. Підприємства, на яких проблемі визначення та запобігання виникнення ризикових ситуацій приділяється достатньо уваги, як правило, працюють більш стабільно і з вищими прибутками, ніж підприємства, на яких питанням ризику належної уваги не приділяється. Визначення причин та прогнозування наслідків ризиків, а також їх природи, джерел необхідно перш за все для прийняття ефективних управлінських рішень. Проблема управління ризиком

не є особистою, тобто вона не постає тільки перед керівництвом підприємства лише час від часу і при прийнятті окремих управлінських рішень. Оцінка ступеня ризику та розробка перспективних програм його зниження є частиною щоденної управлінської роботи, однією з функцій управління підприємством поряд з управлінням фінансами, кадрами, якістю. Особливої актуальності ця проблема набуває в сучасних умовах нестабільної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки питанням запобігання виникнення ризикових ситуацій, або зменшенню негативного їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства приділялась значна увага. Дослідженням даної тематики присвячені друковані праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених як Старостіна А.О., Балабанов І., Писаревський І.М., Стешенко О.Д., Уткін Є.Л., Чернова Г.В., Малашихіна М.М., Лапуста М., Мінаєва Є.С. та ряду інших, праці яких присвячені дослідженню сутності ризику, визначенню факторів і причин його виникнення, характеристикі методів оцінки ступеня ризику.

Неефективність трансформаційних процесів в економіці України в деякій мірі пояснюється відсутністю дієвих теоретичних і практичних доробок щодо управління ризиком господарської діяльності. На жаль, до цього

часу відсутня ефективна комплексна система оцінки та управління ризиками на підприємстві, недостатньо досліджені та висвітлені практичні аспекти управління господарським ризиком із врахуванням сучасних досягнень провідних країн світу та галузевої специфіки сучасних вітчизняних підприємств, діяльність яких орієнтована переважно на співпрацю із закордонними партнерами. На даний момент часу існує нагальна потреба у створенні комплексної системи управління господарським ризиком, яка адаптована до сучасних тенденцій розвитку економіки України.

Мета статті (постановка завдання). В економічній літературі з'явилося багато публікацій у яких автори вважають, що ризик-менеджмент – це сукупність управлінської стратегії і прийомів фінансового менеджменту в діяльності підприємця, тобто ризик-менеджмент являє собою частину фінансового

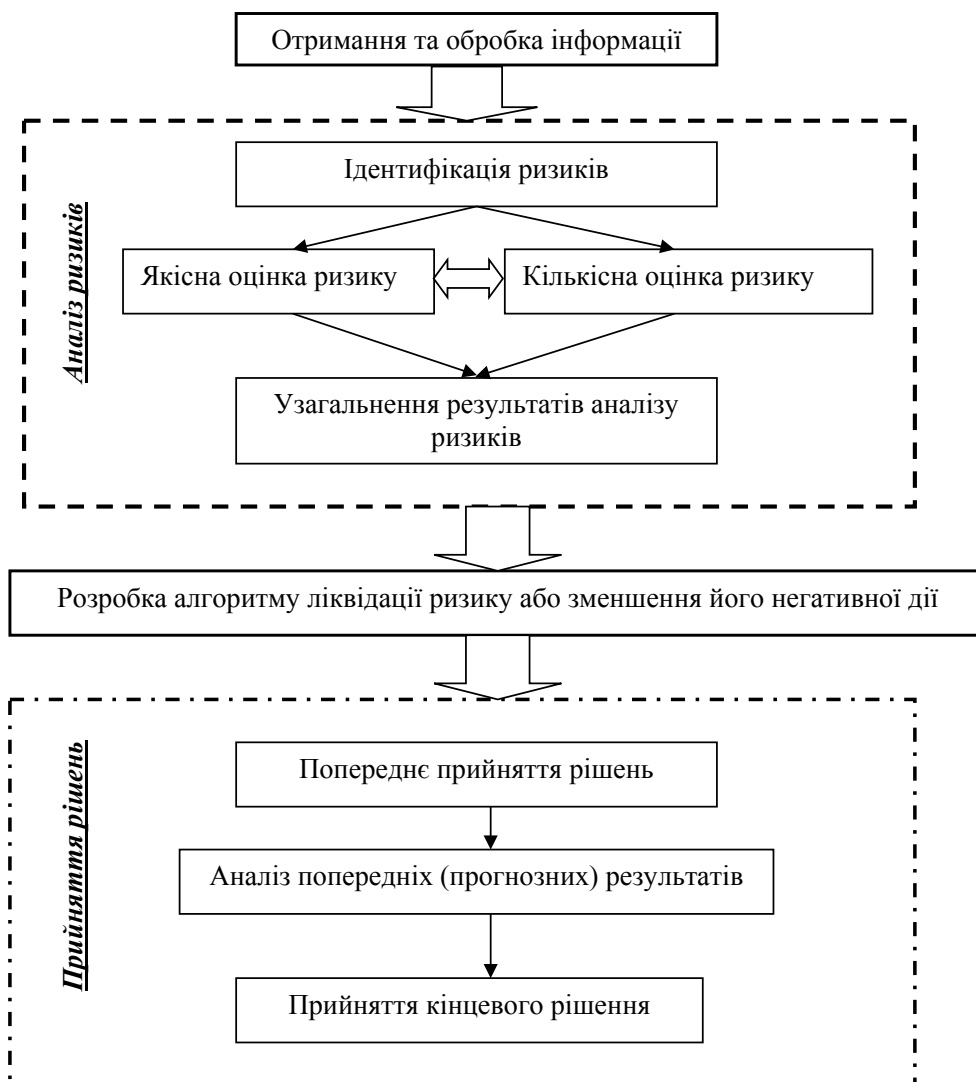


Рис. 1. Блок-схема комплексної оцінки ризиків

менеджменту [1]. Такої ж думки дотримуються і ті, хто визначає ризик-менеджмент як систему оцінки ризику, управління ризиком і фінансовими відносинами в процесі ведення бізнесу [6]. На нашу думку, таке трактування є дещо обмеженим і потребує більш глибокого дослідження та висвітлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми притримуємося думки, що управління ризиком – це процес прийняття управлінських рішень, які мінімізують несприятливий вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на підприємство, а також знижують збитки, викликані випадковими подіями. Причому, мінімізація можливого несприятливого впливу є пріоритетним завданням, вирішення якого не дозволяє виникнути ситуації, коли підприємство стикається з фінансовими збитками та іншими втратами. Таким чином, управління ризиками потрібно розглядати у більш широкому розумінні ніж як один з методів фінансового менеджменту.

Управління ризиком базується на результатах оцінки ризику, техніко-технологічному і економічному аналізі потенціалу та середовища функціонування діючого підприємства, а також на прогнозуванні нормативної бази

господарювання, економіко-математичних методах, маркетингових та інших дослідженнях. Окрім того, управління ризиками включає в себе розробку стратегії і тактики.

До основних принципів, необхідних при розробці та реалізації стратегії управління ризиками на підприємстві, відносять: системність, безперервність, баланс відповідальності та ініціативи, поєднання аналітики і ризикової евристики, багатоваріантність, проактивність.

Сучасні дослідники пропонують різні алгоритми оцінки ризиків. Узагальнивши їх досвід, ми пропонуємо (як один із варіантів) наступний алгоритм (рис. 1).

На стадії «Отримання та обробка інформації» проводиться вибір факторів ризику, вплив яких на діяльність підприємства потрібно зменшити. Основна мета «аналізу ризику» – встановити гранично допустимий ризик для певного виду випадків, а для досліджених і відомих факторів ризику – значення гранично допустимих значень ризику. Кількісний та якісний – це два основних види аналізу ризиків. На основі отриманої інформації проводиться якісний і кількісний аналіз ризиків.

На рисунку 2 наведено процедури, які застосовуються при аналізі ризиків.

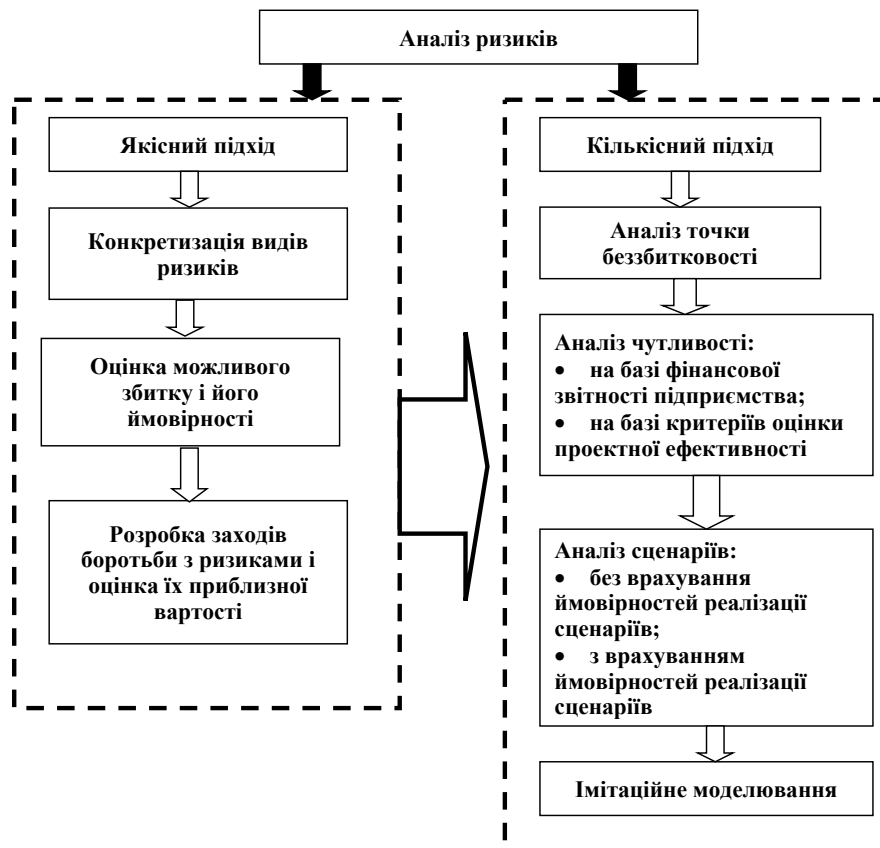


Рис. 2. Процедура аналізу ризиків

Основна специфічна особливість якісного підходу в дослідженні ризиків полягає в тому, що спочатку проводиться ідентифікація ризиків, а потім вартісна оцінка наслідків ризику і розроблених заходів боротьби з ними. Якісний аналіз повинен проводитися на стадії розробки бізнес-плану.

Кількісний аналіз, який базується на інструментарії теорії ймовірності та математичної статистики, складається в числовому вимірі з впливу змін ризикових факторів проекту на зміну ефективності проекту і спирається на базисний варіант бізнес-плану проекту та проведений якісний аналіз [8].

Основні методи якісного аналізу наведені в таблиці 1, кількісні методи аналізу представлені в таблиці 2.

За ідентифікацію всіх можливих ризиків відповідає якісний аналіз, який визначає фактори ризику, послідовність робіт, при виконанні яких виникає ризик і т.д.

За виявлення розміру збитку від різних підвидів ризику відповідає кількісний аналіз,

який виявляє причини, джерела ризику і величину ймовірних наслідків.

На нашу думку, саме система контролю і діагностики банкрутства близька до дослідження та оцінки фінансових ризиків, оскільки за основу беруться всі аналогічні фінансово-економічні показники, що визначають «здоров'я підприємства». В даний час найбільш поширеним є: двофакторна модель, коефіцієнти Альтмана, чотирифакторна модель Таффлера, експертні оцінки, доцільність витрат, аналітика.

Однак для оцінки величини та ймовірності ризику використання тільки математичного апарату, обумовленого набором вихідного інформаційного потоку, мало.

Переваги та недоліки даних методів представлені у табл. 3.

Статистичний спосіб оцінки ризиків вивчає інформаційний масив збитків і прибутків даного підприємства, визначається розмір і частота ризикового випадку. На основі виявленої закономірності визнача-

Таблиця 1

Основні якісні та кількісні методи аналізу

| Метод | Суть методу | Особливості методу |
|---|---|--|
| Якісні методи аналізу ризиків | | |
| Конкретизація видів ризиків | Передбачає збір та детальне вивчення інформації про майбутній «проект»* та притаманні йому ризику | Вимагає часових і фінансових затрат на отримання інформації |
| Метод аналогій | Передбачає порівняння за рядом ознак майбутнього «проекту» з раніше втіленими «проектами». | Вимагає повноти інформації для розуміння ступеня її застосовуваності у конкретній ситуації |
| Причинно-наслідковий аналіз | Передбачає евристичне виділення ризикових подій, формальний логічний аналіз їх можливих причин і розробку антикризових заходів | Застосовується на передінвестиційній стадії, стимулює пошук варіантів підвищення надійності «проекту» в цілому |
| Метод «Події - наслідки» | Передбачає поділ «проекту» на елементи і виявлення ризиків для кожного з них. | Застосовується для виявлення специфічних ризиків.. |
| Методи, що поєднують кількісний і якісний аналіз | | |
| Метод експертних оцінок | Центральною фігурою цього методу являється експерт, що проводить оцінку за допомогою логічних і математико - статистичних методів | Перевагою даного методу являється відсутність необхідності в точних вихідних даних і дороговартісних програмних засобах, для обліку впливу різноманітних факторів використовується досвід експерта |
| Створення профілю ризиків або карти ризиків | Передбачає оцінку ризиків «проекту» за рядом параметрів і відображення їх на групі відповідних шкал. Отриманий «профіль» порівнюється з «еталонним» | Являється інструментом візуалізації структури ризиків і оцінки відповідності проекту політиці організації у сфері ризику |

* Маються на увазі різні види (проект угоди, інвестиційний проект, проект співпраці та ін.)

ється прогноз перспективного стану системи.

Експертні оцінки дозволяють, узагальнюючи думки фахівців про ймовірність збитків, отримати величину допустимого ризику або величину втрат. Експерту пропонується з переліку можливих оцінити ймовірність настання ризиків, використовуючи певну шкалу від 0 (несуттєвий ризик), до 100 (ризикова ситуація настане обов'язково). Потім визначається суперечливість оцінок за допомогою коефі-

цієнта конкордації або іншої методики, коли максимальна різниця між оцінками двох експертів за видами ризику не перевищує 50:

$$\max |a_i - b_i| \leq 50, \quad (1)$$

де a, b – оцінки експертів.

За участю декількох експертів – попарно порівнюються думки всіх експертів.

Експертна оцінка підприємницького ризику залежить від кваліфікації експертів, що безпосередньо визначає якість прогнозу і управлінського рішення.

Таблиця 2

Основні кількісні методи аналізу

| Метод | Суть методу | Особливості методу |
|---|---|---|
| Коригування норми дисконтування | Передбачає збільшення ставки дисконтування відповідно до сукупності ризиків, що впливають на «проект» | Не враховує зміни рівня ризику в ході реалізації «проекту» |
| Метод достовірних еквівалентів | Передбачає експертне коригування грошових потоків залежно від суб'єктивної оцінки рівня ризику, пов'язаного з отриманням цих грошових потоків | Небезпека методу полягає в тому, що не існує обґрунтованих методів розрахунку безризикових еквівалентів, а також суб'єктивністю експертної оцінки |
| Аналіз показників ефективності та динаміки грошового потоку | Передбачає розгляд запасу міцності проекту, виявляється відносними показниками | Дає лише агреговану оцінку всіх проектних ризиків |
| Аналіз чутливості | За допомогою внесення почергових одиночних змін до техніко-економічних параметрів «проекту», виявляються ризики, що найбільшою мірою впливають на проект | Метод також дозволяє оцінити ступінь відхилення параметра, при якому «проект» стає збитковим. |
| Метод сценаріїв | За допомогою одночасного внесення змін до низки техніко-економічних параметрів, формуються альтернативні базовому сценарію розвитку «проекту» | Застосування цього методу на відміну від аналізу чутливості усуває обмеження по кількості факторів. |
| Імітаційне моделювання | Передбачає побудову фінансової моделі і багаторазовий розрахунок сценаріїв «проекту», що розраховуються з урахуванням кореляції зв'язків між його параметрами | Метод складний у використанні, необхідне застосування спеціального програмного забезпечення, а також проведення додаткових досліджень |

Таблиця 3

Переваги і недоліки основних методів оцінки ризиків

| Основні підходи | Недоліки | Переваги |
|---------------------------|---|---|
| Аналіз статистичних даних | Проблеми формування статистичних даних; не вся інформація піддається статистичній обробці; висока ресурсоемність. | Ймовірність виникнення втрат достовірно вимірюється |
| Обробка думок експертів | висока суб'єктивність | аналізуються дані, в т.ч. ті, що не піддаються обробці статистичним інструментарієм |
| Математичне моделювання | складність первинного застосування методу | ранжування припущень та констант; низькі затрати часу |

Серед найбільш поширених методів отримання експертних оцінок можна виділити: метод «Делфі» (за допомогою опитувань, інтерв'ю, мозкових штурмів домагаються максимальної однаковості експертів при визначенні управлінського рішення), метод «Снігової кулі» (розгляд всіх можливих альтернатив, і ймовірностей, що призводить до лавиноподібного збільшення інформаційного потоку), метод «Дерева цілей» (структуризація мети до рівня робіт прогнозованих і керованих), метод «Комісії круглого столу» (обговорення кількох поглядів на проблему з метою винесення найбільш правильного рішення), метод евристичного прогнозування (на основі евристичних прийомів і логічного аналізу прогнозу моделі побудова і подальше усічення дерева пошуку експертної оцінки), матричний метод (розглядається з позицій аналізу доцільності витрат, побудови кривої ризиків або аналогій).

Таким чином, існує сукупність методів визначення ймовірності втрат, які дозволяють зробити приблизну оцінку загального обсягу ризиків для підприємства.

Підприємство, здійснюючи свою діяльність, може відмовитися від реалізації того чи іншого рішення, пов'язаного з ризиками, причому дані методи можуть застосовуватися щодо значних ризиків як на стадії попереднього опрацювання рішення, так і в процесі діяльності як коригуючий вплив в разі несанкціонованого зростання ризиків.

На сьогоднішній день існує велика кількість методів мінімізації ризику. Основні способи мінімізації ризиків наступні: ухилення від ризику; розподіл ризику між учасниками; страхування ризику; самострахування; диверсифікація; лімітування; здійснення альтернативного планування; створення гнучкої структури виробництва; створення резервних фондів; моніторинг інформації; навчання і тренування; застосування гнучких технологій.

Страховання є одним з основних методів управління ризиками, що зумовлені негативним впливом зовнішнього навколишнього середовища, причому, як правило, страхуються ті ризики, які виникають як результат впливу макросередовища і не піддаються управлінню. Знижуючи можливий збиток, страхування дозволяє стабілізувати доходи підприємства і уникнути негативного впливу зовнішнього середовища. Також підприємство може скористатися в разі настання ризикової події створеними резервами (самострахування).

Суть методу страхування полягає в поділі відповідальності за результат управлінського

рішення, при якому ризикова діяльність не виражається в серії нових збитків. Основними напрямками тут є диференціація і лімітування.

Диференціація має на увазі повторюваність основних елементів системи, що забезпечують конкурентні переваги, і, при цьому, є критичними з позиції ймовірності ризику. Просторовий розподіл джерел виникнення збитків дозволяє отримати бажаний рівень ризику для систем життєзабезпечення підприємства або для продовження функціонування.

Лімітування, як інструмент зниження ризиків, призначений для нівелювання піків господарської діяльності підприємства, дозволяє встановити економічно обґрунтовані межі функціонування систем підприємства. Лімітування знаходить відображення в плануванні діяльності підприємства, як ситуаційний план дій в різних ситуаціях, обумовлених економічними факторами (вартість сировини, енергоносіїв, зміни попиту на продукцію підприємства і ін.).

Ефективними методами управління ризиками є розподіл ризику, резервування коштів, хеджування.

Розподіл ризику (можливої шкоди) проводиться між учасниками господарської діяльності таким чином, що кожен учасник відповідає за «своїм» ризиком, а можливі втрати кожного учасника, таким чином, стають не критичними.

Резервування грошових коштів, або ж їх мобілізація на покриття можливих збитків, що залишаються всередині підприємства і призначені для формування резервів різного роду, не дозволяють розподілити відповідальність за управлінськими рішеннями з іншими учасниками господарської діяльності, але дозволяють забезпечити ритмічність функціонування підприємства в разі збільшення негативного впливу зовнішнього навколишнього середовища.

Хеджування, тобто страхування від можливих втрат через цінові ризики за допомогою укладення рівноважної угоди за рівною, але протилежною позицією на іншому ринку дозволяє в достатній мірі убезпечити підприємство від кон'юнктурних коливань цін.

Проте кожен з вищеперерахованих методів зниження ризиків має також і недоліки (табл. 4).

Таким чином, використання методів зниження ризиків діяльності підприємства дозволяє ефективно оцінювати ризик і підвищувати рівень доходу та прибутку, однак це потребує всебічної та комплексної оцінки і достовірних прогнозів з розвитку.

Таблиця 4

**Основні недоліки
методів зниження ризиків**

| Методи зниження ризиків | Недоліки |
|---------------------------------------|---|
| Розподіл ризику | Можливе зниження рівня доходу |
| Страховання ризику | Витрачання коштів, обмеженість застосування |
| Резервування коштів | Низьке покриття збитків |
| Хеджування | Тільки цінові ризики |
| Використання методу приватних ризиків | Обмеженість застосування даного методу |
| Диверсифікація | Зниження доходу |
| Лімітування | Зниження доходу |
| Уникнення | Втрата доходу |

Перераховані вище способи зниження ризиків дозволяють підприємствам більш стабільно функціонувати в сучасних умовах динамічно мінливої економіки України.

Однак всі перераховані методи починають працювати тоді коли ризик реалізувався (або обов'язково повинен реалізуватися) у збитках і втратах. Такий підхід до побудови ефективної системи управління ризиками не відповідає принципу проактивності: не потрібно закладати в кошторис витрат підприємства витрати на усунення наслідків ризику, потрібно закладати витрати на недопущення виникнення ризику. При такому підході превентивні та адекватні заходи дозволяють знизити витрати на ризик, а також вибрати оптимальний рівень ризику, який визначається мінімальними витратами (рис. 3).

Отже, ризик – це економічна категорія, що характеризує можливість відхилення фактичного стану від запланованого під впливом невизначеності у господарських відносинах. Сучасна економічна література з теорії ризиків характеризується неоднозначністю у трактуванні рис, властивостей та елементів ризику, в розумінні його змісту, співвідношенні об'єктивних і суб'єктивних сторін. Поняття «ризик» в даний час не є сталим, а сам термін «ризик» пройшов досить тривалий історичний період розвитку. До того ж існування

невизначеності і ризику є невід'ємним компонентом підприємницької діяльності. На сьогодні немає однозначного розуміння сутності ризику. Це пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, а також безліччю різних, а іноді протилежних реальних основ.

Таким чином, можна розглядати термін «ризик» як економічну категорію, що визначається, з одного боку, як загроза того, що підприємство зазнає втрат у вигляді додаткових витрат або отримає доходи нижчі за ті, на які воно розраховувало, а з іншого – як небезпека можливої втрати ресурсів або недоотримання доходів у порівнянні з плановим варіантом, який розрахований на раціональне використання потенціалу підприємства.

Отже, при розробці та реалізації управлінських рішень з мінімізації наслідків впливу чинників невизначеності формується ризик отримати помилку «першого» або «другого роду». Помилка «першого роду» полягає в недосягненні планових показників діяльності підприємства, що виражається в планових витратах, але недоотриманні доходів. Помилка «другого роду» полягає в перевищенні планових показників діяльності підприємства, що виражається в непропорційному збільшенні витрат у порівнянні зі зростанням доходів. Помилка «першого роду» формується як результат зміни ринкової кон'юнктури, а помилка «другого роду» є результатом непрофесіоналізму системи управління підприємством.

Сучасні підходи до вирішення проблем, пов'язаних з ризиком господарської діяльності, не в повному обсязі відображають роль і значення людини в системі управління ризиками підприємства. Мотиваційні, управлінські, професійно кваліфікаційні, соціально-психологічні, фізіологічні ризики, зумовлені участю

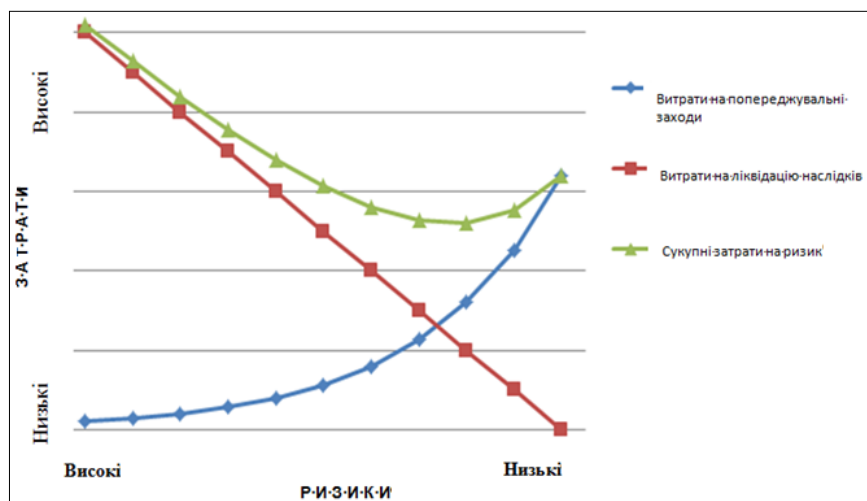


Рис. 3. Витрати на ризик

людини у виробничо-господарській діяльності підприємства, найчастіше є єдино реальними ризиками.

Отже, ризик визначає можливість відхилення, тобто неспівпадіння запланованого і фактично одержуваного результату рішення, що зумовлюється наявністю певної кількості обмежень мотиваційного, управлінського, професійно-компетентнісного, соціально-психологічного і фізіологічного характеру.

Таким чином управління ризиками – це моделювання можливості відхилення, тобто неспівпадіння запланованого і фактично одержуваного результату рішення, що зумовлюється дією певних обмежень мотиваційного, управлінського, професійно компетентнісного, соціально-психологічного і фізіологічного характеру.

Розгляд категорій «ризик» і «управління ризиком» з даних позицій дозволяє трансформувати підхід до оцінки ймовірності та наслідків ризику з фінансовоорієнтованого на кадровоорієнтований. Базовим елементом сучасної системи управління є людина – джерело і власник інтелектуального потенціалу, причому більша частина отриманого економічного ефекту підприємства стає результатом застосування загальнонаукових, нормативних і дескриптивних знань. Особливі властивості економічного знання в інтелектуальному потенціалі людини полягають в тому, що на відміну від загальнонаукових, вони розглядають досить вузький діапазон штучних систем і діяльність людини як економічного агента, разом з тим і з тих же причин захоплюють більш широку область, ніж традиційні технологічні та галузеві знання.

Людський потенціал – це здатність пропонувати неочевидні рішення, він джерело оновлення і прогресу. Головне призначення людського потенціалу підприємства – створення і вдосконалення ефективної системи управління, що забезпечує розширення підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, інгібування ризиків виробничо-господарської діяльності. Одним з основних показників людського потенціалу підприємства є здатність адаптуватися до змін зовнішнього навколишнього середовища, інвертувати знак впливу з негативного на позитивний, перетворювати загрози в можливості.

При якісному управлінні максимальна сума прибутку від інвестицій в людський потенціал майже втричі перевищує прибуток від інвести-

цій в основні фонди підприємства. Дослідження залежності продуктивності праці від освіти показало, що при десятивідсотковому підвищенні рівня освіти продуктивність зростає на 8,6%. При такому ж збільшенні акціонерного капіталу продуктивність зростає на 3-4% [2].

Розвиток людського капіталу підприємства відбувається через навчальні програми та програми підготовки і підвищення кваліфікації, що підвищує конкурентоспроможність працівників, дозволяє отримати навички системного управління, коли підприємство розглядається не як моноструктура, а як елемент системи вищого рівня. При такому підході до формування людського капіталу керівник підходить до управління підприємством з позиції теорії стейкхолдерів – зацікавлених сторін.

При досягненні цілей діяльності організації слід брати до уваги різноманітні інтереси різних зацікавлених сторін, які будуть представляти якийсь тип неформальної коаліції. Між ними можуть існувати різні відносини. Однак усіх стейкхолдерів можна розглядати як єдине суперечливе ціле, рівнодіюча інтересів частин якого буде визначати траєкторію розвитку організації, яка, як правило, спрямована на отримання прибутку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Враховуючи сучасне розуміння процесу управління ризиком як частини стратегічного управління організацією, приходимо до висновку, що на сучасному підприємстві система управління ризиками не просто повинна бути як така, а органічно інтегруватися в систему планування та управління підприємством.

Наявність системи управління ризиками на підприємстві дасть можливість ідентифікувати наявні ризики, визначити рівень небезпеки та застосовуючи певні методи і техніку управління ризиками зменшити їх негативний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства. На даний час проходить трансформація підходу до оцінки ризику та організації створення системи запобігання ризикам із фінансовоорієнтованої на кадровоорієнтовану, що підкреслює визначальну роль людини у загальній системі управління.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку практичних рекомендацій щодо створення системи управління ризиками на підприємстві та застосування певних методів та техніки управління ризиком в залежності від його рівня та виду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 384 с.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, П. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки: монографія / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков ; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2003. – 164 с.
4. Гранатуров В. М. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. – К. : Державне вид.-інф. агентство «Зв'язок», 2000. – 150 с.
5. Іртищева І. О. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І. О. Іртищева, М. І. Стегней, М. І. Паук // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, Серія «Економічні науки» № 5. – 2014. м. Харків. – С. 15-25.
6. Управління підприємницьким ризиком / [за заг. ред. д.е.н. Д. А. Штефаніча]. – Тернопіль : «Економічна думка», 1999. – 224 с.
7. Уткін, Е. Л. Курс менеджменту: підручник / Е.Л. Уткін. – К.: Освіта, 1998. – 448 с.
8. Чиченова М.В. Инвестиции: уч. пос. для вузов. – М. : КНОРУС, 2007. –174 с.

Роль крос-культурних комунікацій у менеджменті організацій

Романуха О.М.

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

У статті досліджено роль крос-культурних комунікацій в управлінні організаціями. Звернено увагу на рівні крос-культурної комунікації, види комунікативних бар'єрів, що зустрічаються в компаніях, методи їх подолання. Пропонується для більш ефективного використання крос-культурної комунікації застосування культурологічної моделі Річарда Льюїса.

Ключові слова: комунікація, культура, менеджмент, організація, крос-культура.

Романуха А.Н. РОЛЬ КРОСС-КУЛЬТУРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследована роль кросс-культурных коммуникаций в управлении организациями. Обращено внимание на уровни кросс-культурной коммуникации, виды коммуникативных барьеров, которые встречаются в компаниях, методы их преодоления. Предлагается для более эффективного использования кросс-культурной коммуникации применение культурологической модели Ричарда Льюиса.

Ключевые слова: коммуникация, культура, менеджмент, организация, кросс-культура.

Romanukha O.M. THE ROLE OF CROSS-CULTURAL COMMUNICATION IN THE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

The article is devoted to the question of the role of cross-cultural communication in the management of organizations. The attention is focused on the level of cross-cultural communication, the importance of establishing the correct work of the company. It is underlined that the cross-cultural communication is an important element of communication with business partners from other cultures, which develops the ability to adjust to the rapid changes of conditions in the business environment, creates a positive image of the company.

Keywords: communication, culture, management, organization, cross-culture.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тенденції розвитку людства сприяють посиленню контактів між представниками різних націй, культур. Це позитивно впливає на становлення бізнесу, активізацію міжкультурного діалогу, загальнолюдський прогрес. Важливу роль у цьому відіграють крос-культурні комунікації. Вони допомагають сформуванню спільні цінності у багатонаціональному колективі, активізувати контакти, усунути мовні, культурні, релігійні бар'єри. Розвиток крос-культурних комунікацій допоможе не лише контролювати внутрішню ситуацію, але й налагоджувати взаємини з іншими міжнародними компаніями, що мають багатонаціональні колективи, чи співробітниками альтернативних субкультур. Успішне впровадження крос-культурних комунікацій в ділових контактах компанії сприятиме її процвітання, а помилки, допущені у цій справі, навпаки, можуть їй дорого коштувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль крос-культурних комунікацій у

роботі компаній досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед узагальнюючих робіт варто відзначити працю Н. Тодорової [1]. Автор проаналізувала причини зародження явища «крос-культурна комунікація», його розвиток у світі, аспекти, яких ця комунікація торкається, приклади застосування в роботі компаній. Питання етичних складових крос-культурної комунікації в умовах глобалізації досліджувала Н. Бондаренко [2]. Вона торкнулася проблеми впливу глобалізму на визначення етичних норм, що могли б стати основою для налагодження крос-культурної комунікації у фірмі чи на підприємстві. Роль ділової культури в міжнародному бізнесі, її вплив на встановлення взаєморозуміння чи, навпаки, розгортання конфлікту вивчав Річард Льюїс [3]. З позиції міжособистісного контакту на крос-культурне явище увагу звертала Л. Грішаєва [4]. За її твердженням, крос-культурна комунікація є міжособистісною взаємодією носіїв різних культур за спільного вирішення

ними в певних умовах спільних комунікативних завдань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак згадані публікації не розкривають повною мірою усіх аспектів обраної проблеми. Поза увагою лишилися питання механізмів запровадження крос-культурних комунікацій на підприємствах та у фірмах; аналізу комунікативних бар'єрів, особливостей крос-культурних комунікацій різних соціально-управлінських рівнів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні ролі крос-культурних комунікацій у менеджменті організацій, їх впливу на результативність маркетингової політики, переговорного процесу, командної роботи в колективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світ стирає культурні, географічні, релігійні бар'єри між людьми. Глобалізація та міжнародний поділ праці змушують нас дивитися на світ як одне ціле, шукати більше спільного та стандартизувати наше життя. Ми опиняємося зануреними в одні системи виміру, стилі моди, користуємося однаковими брендами, курортами, послугами.

Водночас світ продовжує зберігати значну кількість культурних відмінностей. Вони стають перепонами у переговорних процесах, роботі працівників компаній. Усе це породжує проблеми крос-культурного характеру. Умовно їх можна поділити на два рівні: ведення переговорів керівного складу; взаємодія між підлеглими.

Успіх тієї чи іншої компанії на зовнішньому ринку головним чином залежить від того, наскільки правильно побудовані професійні комунікації із закордонним партнером по бізнесу; як добре керівник вивчив особливості та закони бізнесу в країні свого партнера; чи добре він знає особливості місцевої культури для просування продукту на ринок; як враховані для цього особливості соціального буття потенційних клієнтів, психологія поведінки споживачів даної країни.

Лише належний рівень підготовки може забезпечити високий результат переговорів. Їх проведення – це один з найбільш складних видів професійної комунікації. Різний характер бізнес-культур партнерів вимагає від учасників спеціальних компетенцій. Рівень знань, умінь їх використовувати під час зустрічей, відсутність мовних бар'єрів, дотримання правил ділового етикету з урахуванням культурних відмінностей протилежного боку – усе це впливатиме не лише на характер протікання переговорів, але й на долю компанії.

Іншим напрямом поширення крос-культурних комунікацій виступає взаємодія між підлеглими. Різноманітність культур, релігій, національностей, що сповідують чи до яких відносяться працівники у кожній компанії, змушує звертати на це увагу. Запровадження цієї практики на рівнях нижньої ланки – працівників фірм – матиме позитивні результати, оскільки соціальні та культурні уподобання працівників впливають на:

- ставлення працівника до свого робочого місця та компанії;
- пріоритетність проблем працівника;
- характер та ефективність взаємодії співробітників між собою;
- роль та сутність мотивації для співробітника;
- результативність підходів, які керівництво використовує в роботі [5].

У цьому випадку крос-культурна комунікація допоможе стерти культурні бар'єри, відшукати спільні цілі та об'єднати працівників для досягнення основної мети. Ефективні комунікації всередині і за межами компанії мають будуватися з урахуванням соціально-культурні особливості кожної нації. Це не є проблемою, оскільки культури світу мають багато спільних рис, таких як, зокрема, ввічливість, повага до старшого, дотримання слова. Допомогає цьому і сучасна масова (глобальна) культура, що агітує за толерантність, законність, рівність. Такий підхід допоможе уникнути протиріч, а його сприйняття колективом пройде м'яко.

Крос-культурна комунікація має поєднувати чи враховувати позитивні риси національних культур, що зробить її зрозумілою для всіх. Це матиме важливі наслідки у формі її передбачуваності. У бізнесі дуже важливо, щоб люди оперували одними і тими ж поняттями і були передбачуваними. Завдання побудови ефективних крос-культурних комунікацій – це побудова таких комунікацій, які зрозумілі всім її учасникам. Одночасно це допоможе кожному працівнику звернути увагу на спільне, а не на відмінне в роботі команди. Формат крос-культурної комунікації може пройти певну стадію утвердження та змін як закономірний процес розвитку.

Основними причинами трансформації формату крос-культурної комунікації можуть стати комунікативні бар'єри. Сьогодні їх кількість в кожній окремій фірмі безпосередньо залежить від специфіки роботи компанії. Однак спільними для усіх організацій є такі комунікативні бар'єри.

1. Рівень толерантності в колективі. Формування високого рівня толерантності – першочергове завдання. Це допомагає забезпечити фізичну безпеку персоналу, боротися з негативними поведінковими наслідками терористичних загроз, поширювати принципи гендерної, сексуальної, релігійної рівності, сприяти зростанню рівня гідності кожного члену колективу.

2. Використання вербальних і невербальних засобів спілкування. Під час міжкультурної комунікації людина часто не в змозі повністю засвоїти специфіку чужої мови, адекватно розуміти не тільки слова, але й невербальну поведінку, що супроводжується жестами, мімікою. Складності у спілкуванні можуть мати легку форму (наприклад, відмінності мов європейської групи) та складну (наприклад, протилежність мовних основ країн Сходу, арабського світу, Європи).

3. Врахування етіс- і еміс-елементів. Крос-культурні дослідження довели, що вираз емоцій і закономірності пам'яті є етіс-елементами. Однак під час міжкультурного спілкування людина повинна знати і врахувати ситуативні особливості, пов'язані з еміс-елементами. Наприклад, соціальна дистанція між людьми – це елемент спілкування, властивий людям з різних культур. Для певних культур тісні обійми та рукостискання з поцілунками є нормою, для інших це може бути сприйнято як посягання на власний простір та погані манери.

4. Тенденція розглядати світ крізь культурні фільтри. Ці фільтри є особливим механізмом, за допомогою якого культура впливає на комунікацію. Культурні відмінності і символіка можуть призводити до помилок, нерозуміння і конфліктів. Дія культурних фільтрів відома усім нам зі старих казок, в яких розповідалося про заморські країни та дивні речі, що там відбуваються.

5. Стереотипи сприйняття і поведінки, помилки в інтерпретації поведінки, які створюють бар'єри на шляху ефективної міжкультурної комунікації. Інші атрибутивні тенденції, такі як спотворення інформації з метою задоволення власних інтересів (self-serving bias), захисні атрибуції, також виявляються в різних культурах по-різному.

6. Особливість міжкультурної комунікації, яка полягає в невизначеності або двозначності щодо основних правил, за допомогою яких буде здійснюватися інтеракція. У людей немає впевненості в тому, що правила, якими користуються представники різних культур,

ідентичні. Невизначеність властива вербальній і невербальній поведінці [6].

Важливу роль у подоланні комунікативних бар'єрів має відіграти етика. Етичні підходи найкраще розкривають принципи роботи крос-культурної комунікації, оскільки орієнтовані на виявлення і вивчення глибинних моральних підстав міжсуб'єктних відносин. Масштабність і водночас глибина названого підходу визначаються тим, що перед етикою ставиться надзвичайно складне завдання визначення ціннісних ідеалів «доброго», «належного», «справедливого» тощо як моральних принципів, що лежать в основі етичного базису крос-культурної комунікації. Здатність добровільно брати на себе і розділяти моральну відповідальність не тільки сприятиме усуненню міжкультурних розбіжностей, але й формуватиме творчу обстановку взаємної поваги, необхідності зберігати поліфонічне різноманіття світових культур. Більше того, дотримання етичних принципів є підґрунтям для створення міцних ділових відносин з метою збереження миру, справедливості і рівності між людьми [7].

Для ефективного запровадження етичних принципів як основи крос-культурної комунікації необхідні механізми їх реалізації. У світовій практиці існують такі механізми впровадження цих змін:

- етичні кодекси;
- комітети з етики;
- тренінг;
- соціальні аудити;
- юридичні комітети;
- служби, що розглядають претензії громадян з етичних питань;
- зміни в корпоративній структурі.

Найбільш популярним є поширення етичних норм за допомогою етичних кодексів. Більшість провідних компаній світу мають етичні кодекси, що сприяють формуванню спільних цінностей та єдиного соціокультурного простору, у якому можливі повноцінне спілкування і взаємодія людей, які є представниками різних культур. Процедура складання кодексу досить складна. Він має поєднувати головні цілі компанії та враховувати під час їх досягнення культурні відмінності працівників компанії. Його розробленням займається спеціально створений орган, наприклад, комітет, комісія. Обов'язковим пунктом кодексу мають бути дисциплінарні заходи, які застосовуються до тих, хто його порушує. Комітет з етики компанії повинен виносити етичні питання для обговорення топ-менеджером або правлінням; презентувати заходи щодо

підтримки кодексу; проводити перегляд та оновлення кодексу; інформувати колектив про зміни в ньому.

Проте головним завданням комітету має лишатись розроблення практичних рекомендацій для керівників і менеджерів різного рівня з метою зниження економічних ризиків і втрат, пов'язаних з міжкультурними конфліктами. Втрати можуть бути суттєвими: від зниження прибутку до розпаду міжнародного альянсу. Безумовно, причину цього слід шукати не лише в діях керівників, але й в тих крос-культурних суперечностях та відмінностях культур і менталітету, які в певний момент стають непереборною перешкодою [8].

До функцій комітету з етики відноситься й робота з підвищення професійних здібностей колективу. У більшості випадків вона проходить у двох напрямках: більш детальні інструктажі та навчальні комплекси для керівного складу; отримання загальних знань, необхідних для роботи менеджерів нижчого рівня. Перший варіант використовується здебільшого для управлінця вищої або середньої ланки, що займатиметься виключно зовнішніми контактами. Тому воно передбачає більш профільне вивчення мови, культурних особливостей, традицій і соціальних правил конкретної країни, з представником якої менеджер збирається комунікувати.

Другий варіант розрахований на широку аудиторію та передбачає оволодіння слухачем загальних навичок міжкультурної комунікації, які допоможуть адаптуватися в умовах будь-якої культури. Найбільш ефективним в цьому плані є крос-культурний тренінг. Він, орієнтований на поширення серед співробітників етичних норм, у кінцевому результаті приводить до формування крос-культурної комунікації. Спрямованість тренінгу передбачає вироблення серед співробітників:

- вміння брати відповідальність за налагодження комунікації;
- вміння слухати, не поспішати з судженнями і рішеннями;
- вміння виявляти повагу;
- здатності до емпатії;
- вміння бути толерантним;
- вміння бути гнучким.

Як видно, комітет відіграє значну роль у налагодженні крос-культурної комунікації. Якщо на вищому переговорному рівні протокольні служби компаній розробляють директиви намічених заходів, що базуються на принципі «Не вирішувати проблеми, а не допускати їх», то у повсякденній роботі

компанії комітет та етичні кодекси сприяють пошуку нетривіальних індивідуальних рішень міжкультурних проблем для вищого рівня менеджерів, а також забезпечують готовими рішеннями низовий та середній менеджмент.

Функції соціального аудиту сьогодні обмежуються визначенням того, наскільки діяльність організації відповідає вимогам державних норм з охорони здоров'я, безпеки і контролю за забрудненням навколишнього середовища. Подібно до нього юридичний комітет займається виключно контролем за дотриманням корпорацією законів, зокрема підзаконних актів, що носять етичний характер.

Спеціальні служби, що врегульовували б етичні питання, мають не усі підприємства. Це обумовлено видом діяльності компанії та потребами максимізації прибутку та мінімізації витрат в умовах жорсткої конкуренції. До того ж не усі підприємства працюють в середовищі крос-культурних комунікацій. Здебільшого це крупні компанії.

Займаючись проектуванням ефективної моделі крос-культурної комунікації, варто звернути увагу на культурологічну модель британського вченого Річарда Льюїса. Вона допомагає краще зрозуміти та використати відмінності крос-культурної комунікації під час ділового спілкування. В її основу покладено принцип діяльності суспільства в часі. Науковець поділяє культури світу на такі три типи.

1. Моноактивні культури. Орієнтовані на планування та виконання завдань (англосаксонські, германські та скандинавські народи).

2. Поліактивні культури. Орієнтовані на людей. Це культури людей, які є дуже комунікабельними, рухливими, організують свою діяльність не за попередньо складеним планом, а за ступенем значущості того чи іншого заходу у конкретний момент (романські, латиноамериканські, арабські та африканські народи).

3. Реактивні культури. Орієнтовані на збереження поваги (народи Східної та Південно-Східної Азії) [9].

Модель Льюїса дає можливість розташувати різні типи культур та особливості поведінки населення таким чином, щоб показати взаємозв'язок культур світу між собою, спростити менеджеру роботу під час ведення міжнародних справ. Наприклад, у нас за годину відбудуться незаплановані перемовини з представниками Сінгапуру. Ми не знаємося на культурних особливостях Сінгапуру, проте ми знаємо культуру В'єтнаму та Німеччини. Використовуючи модель Льюїса, можна з

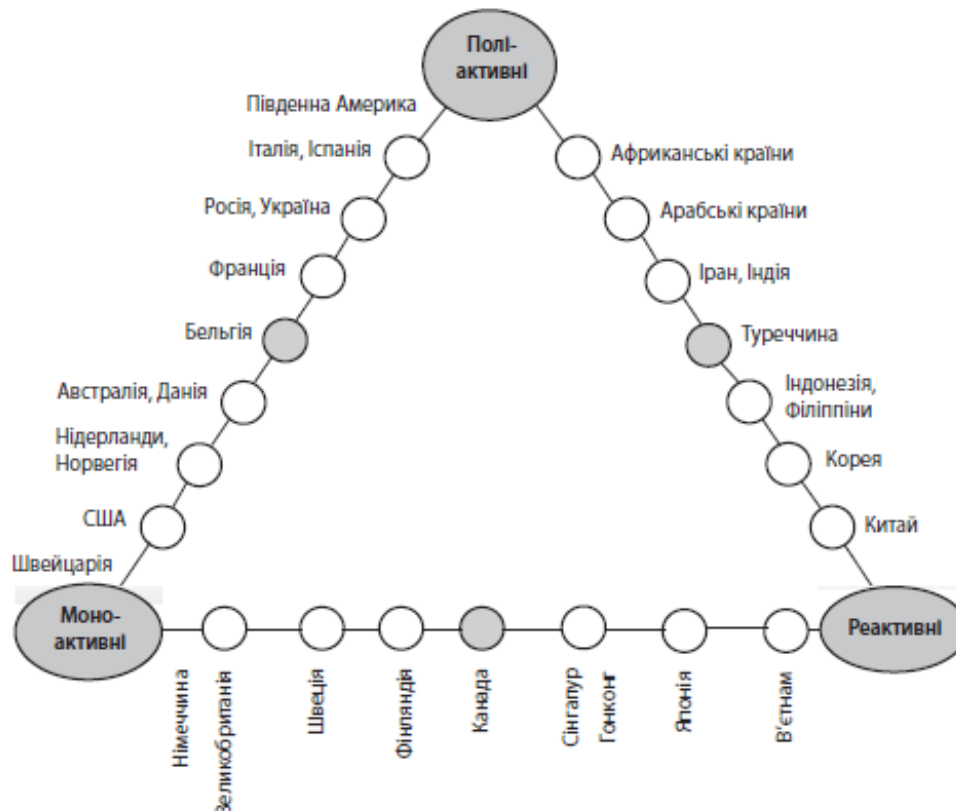


Рис. 1. Культурологічна модель Річарда Льюїса [9]

легкістю змоделювати та виробити тактику ведення переговорів, враховуючи міжкультурні бар'єри України та Сінгапуру. Графічне розташування країн світу дає змогу керівникам підприємства, маючи базові знання про особливості деяких країн, формувати уявлення про інші держави.

Ця модель допоможе краще розуміти і крос-культурні особливості маркетингу і менеджменту на підприємстві, особливо під час просування національного продукту на міжнародні ринки. Передбачити реакцію та поведінку споживача досить важко навіть для фірм, що працюють в межах однієї держави. Компаніям, що мають відділення в багатьох країнах, розуміти своїх клієнтів ще важче. Маркетологи повинні в кожному конкретному випадку вирішувати, до якої міри вони повинні пристосовувати свої товари та послуги. Модель дає можливість передбачити необхідність такої роботи шляхом застосування методу діаметральності (протилежності). Використання певних гасел, кольорів, типажів в одній групі країн може виявитися через мовні, етичні, соціальні різниці неприпустимим для іншої. Тому рівень можливого поширення цієї продукції можна легко визначити на моделі Льюїса (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Отже, крос-культурні комунікації посіли важливе місце в менеджменті. Сьогодні національні ділові та корпоративні культури тісно взаємодіють між собою. Це призводить до появи ряду проблем, що виявляються у всіх сферах організаційної роботи. Тому головними завданнями менеджера стають налагодження роботи, подолання комунікативних бар'єрів, поширення етичних норм як засобу рішення проблеми, освіта. Це сприятиме формуванню крос-культурної комунікації, яка допоможе менеджеру вибудовувати комунікацію з бізнес-партнером з іншої культури, розвинути здатність адаптації до швидко мінливих умов бізнес-середовища, сформуванню позитивний імідж компанії загалом. Комунікативна компетенція у крос-культурному аспекті створює основу для професійної мобільності, залучає підприємців і менеджерів до стандартів світових досягнень, збільшує можливості професійної самореалізації на основі комунікативності і толерантності, що дає їм змогу успішно керувати бізнесом в умовах різних ділових культур, правильно вибудовуючи міжкультурну взаємодію, визначати причини міжкультурних конфліктів і запобігати їм у цілях підвищення ефективності організацій в умовах глобалізації економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тодорова Н. Кросс-культурний менеджмент / Н. Тодорова. – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – 330 с.
2. Бондаренко Н. П'ять каменів зіткнення ефективної кросс-культурної комунікації / Н. Бондаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogtrenera.ru/blog/pyat-kamnej-pretknoveniya-effektivnoj-kross-kulturnoj-kommunikacii.html>
3. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Р.Д. Льюис ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 448 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.far-east-chinese.narod.ru/ethnicpsychology/Ljuis/Ljuis.htm>.
4. Гришаева Л. Специфика деятельности коммуникантов в межкультурной среде : [монография] / Л. Гришаева. – Воронеж : Научная книга, 2009. – 262 с.
5. Левяков О. Кросс-культурная коммуникация / О. Левяков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.src-master.ru/article26620.html>.
6. Ляховик О. Актуальні проблеми міжкультурної комунікації у сфері туризму / О. Ляховик // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Филология. Социальные коммуникации». – 2011. – Т. 24 (63). – № 2. – Ч. 1. – С. 148–152.
7. Петрова І. Етичні підстави кросс-культурних комунікацій в умовах глобалізації / І. Петрова, Ф. Чанхисва // Економічний часопис. – 2011. – № 22. – С. 108–117.
8. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : [учебник для студентов вузов] / [Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз] ; пер. с англ. – 4-е изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТА-ДАНА, 2012. – 1071 с.
9. Косов А. Знакомьтесь, Ричард Льюис! Искусство делового общения как залог успеха в бизнесе / А. Косов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.forextimes.ru/foreks-stati/znakomtes-richard-lyuis-iskusstvo-delovogo-obshheniya-kak-zalog-uspeha-v-biznese>.

Вдосконалення фінансового планування як передумова ефективної діяльності підприємств у сучасних економічних умовах

Рубаха М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Галайко А.М.

студент
Львівського національного університету імені Івана Франка

Стаття присвячена пошуку шляхів вдосконалення фінансового планування на підприємствах. Обґрунтовано необхідність постійного вдосконалення фінансового планування на фірмах. Узагальнено і проаналізовано шляхи вдосконалення фінансового планування. Наведено рекомендації щодо складання фінансових планів господарюючих суб'єктів, а також розроблено специфіку фінансового планування після прибуткової реалізації продукції, реалізації продукції в межах точки беззбитковості та збиткової реалізації продукції.

Ключові слова: фінансове планування, фінансові ресурси, вдосконалення фінансового планування, фінансовий план, бюджетування.

Rubakha M.V., Galaiko A.M. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена поиску путей совершенствования финансового планирования на предприятиях. Обоснована необходимость постоянного совершенствования финансового планирования на фирмах. Обобщены и проанализированы пути совершенствования финансового планирования. Приведены рекомендации относительно складывания финансовых планов хозяйствующих субъектов, а также разработана специфика финансового планирования после прибыльной реализации продукции, реализации продукции в пределах точки безубыточности и убыточной реализации продукции.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовые ресурсы, совершенствование финансового планирования, финансовый план, бюджетирование.

Rubakha M.V., Halaiko A.M. PERFECTION OF FINANCIAL PLANNING AS PRE-CONDITION OF EFFECTIVE ACTIVITY ENTERPRISES IN THE MODERN ECONOMIC TERMS

The article is sanctified to the search of ways perfection financial planning on the enterprises. The necessity of permanent perfection financial planning is reasonable on firms. Generalized and analyzed the ways of perfection financial planning. It is pointed recommendations in relation to stowage of financial plans of managing subjects and also it is worked out specific of the financial planning after profitable realization of products, realization of products is within the limits of break-even and unprofitable realization of products.

Keywords: financial planning, financial resources, perfections of the financial planning, financial plan, budgeting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі фінансово-економічних відносин темі вдосконалення фінансового планування приділяється значна увага. Відповідно до цього українські вчені у сфері економіки знаходять і обґрунтовують різноманітні шляхи вдосконалення фінансового планування на підприємствах. Це дасть змогу фірмам створювати ефективні системи фінансового планування. Ефективне фінансове планування зумовить прибуткову діяльність компаній і зростання економіки загалом. Запропоновані шляхи покращення

фінансового планування в роботі допоможуть вирішити його проблеми. Ефективна система фінансового планування забезпечить стабільний розвиток суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для вдосконалення фінансового планування на підприємствах були написані численні наукові праці українських вчених. Серед українських економістів, які займалися проблемами вдосконалення фінансового планування, можна виділити таких, як Л.П. Батенко, Т.О. Зінкевич, О.С. Білоусова, В.О. Гончар, О.Д. Данілов, Т.В. Паєнтко, Т.О. Кірсанова,

Н.А. Дьяченко, С.В. Каламбет, Г.В. Остимчук, О.О. Непочатенко. Вдосконалення фінансового планування виступає постійним економічним процесом. Через це нині існує недостатність економічних досліджень в сфері вдосконалення фінансового планування діяльності компаній.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри широке обґрунтування проблем вдосконалення фінансового планування в науковий літературі, за умов динамічного розвитку економічних процесів в Україні та світі необхідно висвітлити ефективні напрями вдосконалення фінансового планування на фірмах, сформулювати практичні рекомендації, які б забезпечили постійність його вдосконалення. Нині є необхідність розроблення специфіки фінансового планування у разі прибуткової реалізації продукції підприємством, реалізації продукції в межах точки беззбитковості та збиткового продажу продукції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати шляхи вдосконалення фінансового планування та обґрунтувати специфіку фінансового планування у ситуаціях після повної реалізації продукції, реалізації продукції в точці беззбитковості та реалізації продукції нижче точки беззбитковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове планування виступає системною технологією обліку, планування та контролю за фінансовими результатами і фінансовими ресурсами суб'єкта господарської діяльності. Воно узагальнюється у фінансовий план розвитку та діяльності компанії на певний період. Фінансове планування на підприємствах має велике значення, оскільки воно визначає життєздатність підприємницького проекту в умовах жорсткої конкуренції та є інструментом отримання фінансового забезпечення від кредиторів та інвесторів [1, с. 49].

З розвитком економічних відносин та посиленням конкуренції виникає необхідність постійного вдосконалення фінансового планування на фірмі. Основне значення в покращенні фінансового планування полягає в тому, що господарюючий суб'єкт матиме можливість швидкої адаптації до умов зовнішнього середовища. Отже, фірма матиме конкурентні переваги та стійкий фінансовий стан.

Для багатьох малих підприємств України характерне в апараті управління суміщення функцій в сфері фінансового планування

або його відсутність. Формування фінансової служби, яка розробляє і контролює виконання фінансових планів, є основною передумовою ефективного фінансового планування. Фінансова служба може бути представлена фінансовим управлінням на великих фірмах і фінансовим відділом у середніх компаніях. Також фінансова служба може бути представлена у вигляді директора або головного бухгалтера, який не тільки веде бухгалтерський облік, але й формує фінансову стратегію (на малих суб'єктах господарювання). Фінансова служба може мати такі складові, як фінансовий директор, відділ оперативного управління плануванням, відділ цінних паперів, відділ фінансового планування, бухгалтерія, аналітичний відділ [1, с. 53].

Для оптимізації фінансового планування можна застосувати контролінг, яким є система майбутнього розвитку компанії. За допомогою цієї системи можна орієнтувати управлінський процес на максимальне збільшення прибутку, вартості капіталу за мінімального ризику за умови збереження платоспроможності і ліквідності суб'єкта господарювання. За допомогою контролінгу можна систематично спостерігати і вивчати поведінку внутрішнього фінансово-економічного механізму ділової одиниці і розробляти способи досягнення цілей [2, с. 235].

В процесі складання фінансового плану бажано використовувати непрямий метод через те, що він розкриває інформацію про джерела надходження грошових коштів та напрями їх витрачання. Використовуючи відповідний метод, можна оцінити інвестиційну привабливість компанії, кредитоспроможність, зобов'язання і капітал, склад активів, прибутковість та ліквідність. В процесі планування грошових статей доцільно використовувати метод дисконтування, а для фондових (не грошових) використовувати методи оцінювання за ринковою ціною залученого капіталу та активів. В процесі фінансового планування можуть застосовуватися різні методи оцінки вартості активів, що зумовлює виникнення фінансових різниць. Відповідні фінансові різниці слід враховувати під час розрахунку планових фінансових показників [3, с. 51].

Для вдосконалення фінансового планування у короткотерміновому періоді підприємствам доцільно використовувати бюджетування. Бюджетування в системі фінансового планування дає суб'єкту господарювання низку переваг. Бюджети підрозділів компанії розробляються кожного місяця, що робить реальнішою структуру доходів і витрат. За

мінімальної чисельності бюджетів зменшуються затрати робочого часу фінансових та економічних служб підприємства. Значною перевагою використання бюджетів є велика самостійність підрозділів суб'єкта господарської діяльності в розрізі витрат на заробітну плату [4, с. 4].

Фінансове планування на фірмі може бути ефективним у разі швидкого його проведення. Для скорочення часу здійснення фінансового планування слід сформувати автоматизовану систему бюджетування. Основна функція цієї системи полягає в швидкому проведенні бюджетування, і вона є різною для різних компаній. Характеристики автоматизованої системи бюджетування залежать від типу підприємства та особливостей його діяльності [5, с. 125].

Вдосконалювати фінансове планування можна п'ятьма головними напрямками. Першим напрямком виступає формування стабільних умов підприємницької діяльності, яке полягає в забезпеченні стабільності податкового законодавства та утриманні на оптимальному рівні інфляції. Другим напрямком виступає інтенсивніше використання стратегічного фінансового планування, яке нині майже не використовується через сповільнені темпи економічного розвитку та проблематичність розрахунку точних фінансово-економічних показників. Використання економіко-математичних методів, автоматизованих систем управління фінансовим плануванням, економічних нормативів, обчислювальної техніки виступає третім напрямком покращення фінансового планування. Четвертим і п'ятим напрямками оптимізації фінансового планування є збільшення прав органів місцевої влади і фірм в сфері фінансового планування, а також уніфікація фінансових планів в окремих галузях діяльності [6, с. 222].

Суб'єкту господарювання для здійснення його діяльності необхідні фінансові ресурси. Під час складання фінансових планів підприємствам необхідно розраховувати мінімальний обсяг грошових коштів для їхньої діяльності. Цю суму потрібно визначати для недопущення перевитрат та економії грошових коштів. Отже, мінімальна величина фінансових ресурсів, що необхідна фірмі, розраховується як відношення річних операційних витрат до оборотності коштів. У разі рівності операційних витрат за кожний період розрахунок мінімального обсягу грошових коштів є точним. Передумовою розрахунку мінімального обсягу фінансових ресурсів є

розрахунок оборотності фінансових ресурсів. Оборотність фінансових ресурсів розраховується як відношення чисельності днів у році до кількості днів між закупівлею матеріалів та сировини і надходженням виручки від продажу. Правильність розрахунку оборотності грошових коштів зумовить правильність розрахунку мінімальної величини фінансових ресурсів на виробництво [7, с. 208–209].

Велике значення в процесі фінансового планування має мінімізація ризиків. Для зниження ризиків необхідний певний механізм, яким виступає концепція зниження ризиків. Для ефективного фінансового планування відповідна концепція повинна застосовуватись. Концепція мінімізації ризиків передбачає оцінку стратегічного і тактичного фінансового планування, оцінку ризику та ймовірності його появи. Концепція фінансової рівноваги у сучасних умовах набуває все більшого значення, і її необхідно враховувати під час фінансового планування. Основне призначення відповідної концепції полягає у збалансуванні показників фінансового плану. Застосування концепції фінансової рівноваги, крім прогнозних змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі діяльності фірми, дає можливість враховувати неочікувані зміни, що виникають за кризових ситуацій. Врахування неочікуваних змін має велике значення для безперебійного і ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності [3, с. 50].

Для досягнення більшої ефективності фінансового планування необхідно застосовувати інноваційні технології. Під час розроблення фінансових планів слід здійснювати постійний моніторинг за розвитком товарних і фінансових ринків, станом матеріальних і трудових ресурсів, підприємницькими взаємовідносинами з контрагентами. Інформація про фінансові планування повинна постійно накопичуватися, узагальнюватися та аналізуватися. Накопичення інформації є передумовою розроблення основних багатоваріантних фінансових показників. Це є також передумовою для здійснення коригувальних дій у разі появи значних змін в умовах діяльності фірми.

Коли фірма впроваджуватиме інноваційні технології в галузі фінансового планування, вона повинна вдосконалювати фінансове забезпечення. До цього буде входити підвищення і перепідготовка кваліфікації працівників фінансово-економічної служби. В процесі складання фінансових планів ділова одиниця повинна дотримуватися принципу реаль-

ності, який забезпечується шляхом організації контролю за процесом виконання фінансових планів. Для організації контролю потрібно проводити моніторинг та аналіз виконання планових фінансових показників на постійних засадах. У разі виявлення значних відхилень планових показників від фактичних необхідно визначити причини, що породили відповідні відхилення. Якщо ці відхилення виникли внаслідок впливу об'єктивних чинників, тоді в плани доцільно своєчасно внести корективи. В умовах ринкової економіки фінансові плани мають бути гнучкими. Гнучкість фінансових планів зумовлює їхню відповідність чинникам зовнішнього середовища та внутрішньому потенціалу фірми [8, с. 87].

На нашу думку, фінансове планування повинне проводитися на основі реалізації продукції фірмою в минулому періоді з урахуванням багатьох інших зовнішніх і внутрішніх факторів. Результати реалізації продукції повинні лежати в основі будь-якого фінансового планування фірми. Ефективність реалізації продукції може бути різною. Суб'єкт господарювання може повністю реалізувати продукцію на запланований період, що для нього є найкращою ситуацією. В цьому випадку господарюючий суб'єкт може здійснити фінансове планування на виробництво більшого обсягу продукції, ніж у попередньому періоді. Основою фінансового планування можуть бути фінансові ресурси, які отримані у вигляді прибутку. Крім прибутку, ділова одиниця може планувати використання позикових грошових коштів на виробництво на наступний період. Залучення позикових фінансових ресурсів в умовах повної реалізації продукції зовсім не погіршить фінансовий стан. Таким чином, фірма буде істотно розширювати виробництво.

Інколи бувають ситуації, коли фірма частково може реалізувати продукцію на ринку і досягнути точки беззбитковості. У цьому випадку фінансове планування обсягу виробництва повинно бути таким, як у попередньому періоді. Це дасть змогу розширити виробництво без отримання прибутків та збитків. На підприємстві буде накопичуватися продукція, яка може бути реалізована в наступні звітні періоди. Планувати позикові фінансові ресурси в цій ситуації ризиковано, оскільки фірма може понести збитки. Для того щоб отримати прибутки, фінансове планування повинне проводитись на такий обсяг продукції, який був реалізований на

ринку. При цьому господарюючий суб'єкт отримає менші прибутки за меншого обсягу виробництва.

Часто суб'єкти господарювання реалізують продукцію нижче точки беззбитковості, що призводить до збитків. З огляду на ці умови фінансове планування в компанії доцільно проводити на такий обсяг продукції, який був реалізований на ринку за попередній період. Це дасть змогу не залучати додаткові фінансові ресурси, а у разі вдалої реалізації повністю або частково компенсувати збитки. Коли фірма зазнала збитків внаслідок своєї діяльності, планувати кредитні фінансові ресурси не рекомендовано, оскільки в разі невдачі дуже погіршиться фінансовий стан ділової одиниці.

Висновки з цього дослідження. У сучасних умовах розвитку світової економіки все більш вагомим значення набуває пошук шляхів вдосконалення фінансового планування на підприємствах. Проаналізовано такі шляхи поліпшення фінансового планування на фірмах, як застосування інноваційних технологій, мінімізація ризиків, розрахунок мінімального обсягу фінансових ресурсів для економії витрат на виробництво, уніфікація фінансових планів, збільшення прав органів місцевої влади, використання економіко-математичних методів та автоматизованих систем управління фінансовим плануванням, формування стабільних умов підприємницької діяльності, інтенсивніше застосування стратегічного фінансового планування, запровадження системи бюджетування і його автоматизація, використання непрямого методу в складанні фінансового плану, застосування контролінгу, формування фінансової служби у малих суб'єктів господарювання.

Крім вищезазначених шляхів вдосконалення фінансового планування, розроблено фінансове планування за повної реалізації продукції, реалізації продукції в точці беззбитковості та реалізації продукції нижче точки беззбитковості. На фірмі можуть бути різні ситуації за повної реалізації продукції. Це стосується реалізації продукції в точці беззбитковості і нижче неї. Отже, перспективами подальших досліджень виступатиме вдосконалення фінансового планування на наступний період за різних ситуацій повної реалізації продукції, реалізації продукції в точці беззбитковості та реалізації продукції нижче точки беззбитковості в минулому періоді.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кірсанова Т.О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т.О. Кірсанова, Н.А. Дьяченко // Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. – 2011. – № 4. – С. 48–57.
2. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Непочатенко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
3. Білоусова О.С. Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора / О.С. Білоусова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3(1). – С. 45–54.
4. Гончар В.О. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в ринкових умовах / В.О. Гончар // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 1–5.
5. Основи бюджетування : [навч. метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / [Л.П. Батенко, Т.О. Зінькевич, О.О. Кизенко та ін.] ; за заг. ред. Л.П. Батенко. – К. : КНЕУ, 2010. – 202[6] с.
6. Єзгор Л.І. Планування – основний елемент фінансового менеджменту підприємства в Україні / Л.І. Єзгор // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 219–223.
7. Данілов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : [навч. посіб.] / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
8. Каламбет С.В. Сутність ефективності фінансового планування на підприємстві / С.В. Каламбет, Г.В. Остимчук // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 84–87.

УДК 334:338.1

Соціально відповідальні стартапи: сутність, світові тенденції та проблеми розвитку в Україні

Руда М.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

Лагода О.Б.

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті досліджено соціальний вимір підприємницької діяльності, що передбачає підтримання цілісності суспільства і забезпечення загального економічного добробуту. Визначено сутність соціально відповідального стартапу (від англ. "start-up"), виявлено основні ознаки та особливості взаємодії його ключових складових. Ідентифіковано проблемні аспекти розвитку соціальних стартапів, деталізовано їх характеристики. Обґрунтовано роль позитивних практик соціального підприємництва у розвитку українського суспільства.

Ключові слова: соціальне підприємництво, стартап, соціальна відповідальність бізнесу, соціальні інновації, сталий розвиток.

Ruda M.V., Lagoda O.B. СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ СТАРТАПЫ: СУЩНОСТЬ, МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследовано социальное измерение предпринимательской деятельности, что предусматривает поддержание целостности общества и обеспечения общего экономического благосостояния. Определена сущность социально ответственного стартапа (от англ. "start-up"), выявлены основные признаки и особенности взаимодействия его ключевых составляющих. Идентифицированы проблемные аспекты развития социальных стартапов, детализированы их характеристики. Обоснована роль положительных практик социального предпринимательства в развитии украинского общества.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, стартап, социальная ответственность бизнеса, социальные инновации, устойчивое развитие.

Ruda M.V., Lagoda O.B. SOCIALLY RESPONSIBLE START-UPS: ESSENCE, WORLD TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

The social dimension of entrepreneurial activity is investigated, which provides for the maintenance of the integrity of society and the provision of general economic welfare. The essence of the social start-up is defined; the main features and peculiarities of interaction of its key components are revealed. The stages of development of the start-up are identified; their characteristics and problem aspects are detailed. The role of positive practices of social entrepreneurship in the development of Ukrainian society is substantiated.

Keywords: social entrepreneurship, start-up, social responsibility of business, social innovations, sustainable development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Через глобальні тенденції ведення бізнесу та спроби досягти сталого розвитку, актуальність реформування системи взаємодії науки, освіти, економіки, соціальної сфери та держави, активне впровадження підприємцями провідних бізнес-концепцій, зокрема соціального підприємництва, доцільно здійснювати дослідження у напрямі створення соціально відповідальних стартапів, їх ефективного функціонування та встановлення перспектив їх розвитку в Україні на основі вивчення зарубіжного досвіду.

Соціальне підприємництво передбачає здійснення підприємницької діяльності, спря-

мованої на інновативну, істотну та позитивну зміну у суспільстві. На протигагу власникам бізнесу, що зосереджені лише на максимізації прибутку, соціальні підприємці займаються накопиченням соціального капіталу, адже задіяні у таких галузях, як освіта, медицина, спорт, екологія, боротьба з бідністю та права людини.

Вітчизняний громадський сектор перебуває на стадії становлення. Більше того, в Україні соціальне підприємництво носить фрагментарний характер, зокрема у діяльності великих компаній, і прирівнюється скоріше до благодійності, ніж до усвідомлених стратегій із конкретними бізнес-вигодами. Основними

проблемами є відсутність відповідної законодавчої бази, фінансово-політична криза в країні, що ускладнює залучення інвесторів. Ситуація має тенденцію до позитивних змін, проте темпи залишаються повільними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про соціальне підприємництво в Україні заговорили ще на початку 2000-х років. Однак досі навіть представники бізнесу погано розуміють механізм його дії, оскільки не розгледіли у ньому потенціал для себе та дієвий інструмент розв'язання суспільних проблем. Також не усвідомлюють переваг соціального бізнесу влада та суспільство. Водночас важливо зрозуміти, чому соціальний бізнес в Україні так і не став масовим. Вищезазначені проекти були зорієнтовані на впровадження соціального підприємництва громадськими організаціями. Експерти стверджують, що треба було вкладати ресурси не в ГО, а в підприємливу особистість [1].

Соціальне підприємництво динамічно зростає у європейських країнах, вирішуючи питання безробіття, соціального захисту та соціального залучення. У Великобританії зараз близько 60 000 соціальних підприємств [2], до яких відносяться як організації, що навчають безробітних, так і соціальні служби, а також навіть муніципальні готелі. Соціальне підприємство – це бізнес, спрямований переважно на соціальні цілі, з прибутками, що йдуть переважно на саморозвиток, громадські справи чи вирішення соціальних проблем.

Аналіз останніх публікацій [3–8] дає змогу констатувати, що соціальне підприємництво ще не стало поширеним предметом досліджень у вітчизняному академічному середовищі і розглядається здебільшого у практично-орієнтованих друкованих та інтернет-виданнях. Водночас світовою науковою спільнотою вже розроблені окремі напрацювання щодо сутності соціального підприємництва та краудфандингу (спільнокошту, що передбачає співпрацю осіб, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій), його видів, особливостей організації й емпіричного обґрунтування ефективності використання різних форм фінансування.

Найбільш активно працюють у цьому напрямі західні дослідники. Оцінка отриманих ними наукових результатів та аналіз практичного досвіду дають змогу зробити певні теоретичні узагальнення та висновки щодо імплементації концепції соціального підприємництва у вітчизняну практику.

Зазначимо, що специфіка соціального підприємництва відповідає критеріям некомерційної організації, але існування соціального підприємства неможливе без урахування фінансової складової. Іншими словами, якщо досягнення суспільного добробуту є першочерговою метою, то отримання економічного доходу є необхідною умовою для забезпечення стійкості ініціативи і фінансової спроможності.

Слід зазначити, що концепція соціального підприємництва тісно корелює з поняттям «соціально відповідальний стартап», тобто стартап, створений з соціальною метою. Загалом під стартапом (з англ. “start-up” – дослівно «той, що стартує», «бізнес з нуля») розуміють нещодавно створену компанію (можливо, ще не зареєстровану офіційно, але яка планує стати офіційною), в основі якої лежать інновації або інноваційні технології, яка не вийшла на ринок або лише почала на нього виходити, а також яка володіє обмеженими ресурсами. Часто стартап-компанії називають «гаражними». Переважно термін «стартап» застосовується щодо інтернет-компаній та інших фірм, що працюють у сфері ІТ, проте це поняття розповсюджується і на інші сфери діяльності.

Інновації, на основі яких стартапи будують свій бізнес, можуть бути як глобальними (тобто бути інноваціями у всьому світі), так і локальними (тобто бути інновацією в окремо узятій країні, але при цьому в інших країнах ця технологія вже не є інноваційною).

На думку фахівців, створити в Україні соціально відповідальний стартап на комерційній основі, який потенційно може стати глобальною компанією, цілком реально. Проте розвивати стартапи з території України на практиці вкрай складно. Вітчизняні стартапери не настільки проникнуті бізнес-ідеями, як їхні колеги на Заході, а прогресивні та успішні ідеї в Україні – все ще виняток, а не поширена тенденція. Отже, актуальність дослідження особливостей розвитку та діяльності соціально відповідальних стартапів в Україні і необхідність поширення принципів соціальної відповідальності бізнесу в суспільстві безсумнівні.

Кім Алтер стверджує, що соціальне підприємство часто виникає там, де держава не в змозі подолати певну проблему на належному рівні через недоліки свого устрою і недосконалість законодавчої бази: «соціальне підприємство – це будь-яке венчурне підприємство, створене з соціальною метою – пом'якшення/скорочення соціальної проблеми або усу-

нення «провалів» ринку, що функціонує на основі фінансової дисципліни, інновацій та порядку ведення справ, прийнятого в приватному секторі» [9].

Цій точці зору співзвучне розуміння соціального підприємництва як послідовного процесу реалізації можливостей для здійснення соціальних інновацій, описане в докторському дисертаційному дослідженні Сандри Вебер, виконаному в університеті штату Небраска. Відповідно, соціальний підприємець визначається як особа, яка шукає соціальні можливості для задоволення тих потреб, які не можуть бути задоволені урядом, визначає їх і робить дії для планування і здійснення соціальних змін шляхом мобілізації ресурсів [10].

“The Roberts Enterprise Development Fund” (США) дає таке визначення соціального підприємництва, яке дає змогу відокремити нову форму бізнесу від некомерційних організацій: «прибуткове венчурне підприємство, організоване для розширення економічних можливостей незаможних верств населення, одночасно орієнтоване на отримання прибутку» [11].

Коаліція соціальних підприємств Великобританії визначає соціальне підприємство як «комерційне підприємство соціального призначення». Також Міністерство торгівлі і промисловості Великобританії прийняло визначення соціального підприємства як «соціально-орієнтованого бізнесу, прибуток від діяльності якого принципово реінвестується в розвиток цього бізнесу або місцевої громади і не використовується для максимізації доходів співвласників або власника підприємства» [12].

Кім Алтер називає це явище «двоїстою результативністю» (“double bottom line concept”) і дає такі характеристики соціального підприємства: використання інструментів і підходів бізнесу для досягнення соціальної мети (місії); поєднання соціального і комерційного капіталів; створення соціальної та економічної цінності; отримання доходу на основі комерційної діяльності з метою фінансування соціальних програм; приведення в рух ринком і обумовленість соціальною місією (“market-driven and mission led”); вимір результатів фінансової діяльності і соціального ефекту; формулювання фінансових завдань залежно від їх вкладу в досягнення суспільного блага; фінансова свобода (відсутність обмежень під час розподілу прибутку); орієнтація стратегії підприємства на реалізацію соціальної місії [9].

М. Юнус вказує на те, що «соціальне підприємство – будь-яка інноваційна ініціатива, яка ставить перед собою мету допомогти людям, може бути охарактеризована як соціальне підприємство» [13].

Дж. Діз сутність соціального підприємства пояснює таким чином: «соціальне підприємство поєднує в собі пристрасть до соціальної місії з властивою бізнесу дисципліною, інновацією та рішучістю» [14].

Х. Хох відзначає, що соціальні підприємства займаються комерційними операціями, поєднуючи інновації, підприємство та соціальні цілі, і прагнуть знайти фінансову стабільність завдяки доходам від комерції [15].

Згідно з дослідженнями Р. Мартін і С. Осберг, прихильників принципової важливості «підприємницької» сутності соціальних підприємств, соціальне підприємство у своїй діяльності обов'язково містить такі три компоненти [16]:

1) виявлення стійкої, але несправедливої рівноваги, що обумовлює соціальну відокремленість;

2) виявлення всередині несправедливої рівноваги можливості для продукування соціального блага;

3) поступове досягнення нової рівноваги, що вивільняє прихований потенціал або полегшує страждання цільової групи через «створення стабільної екосистеми навколо нової рівноваги».

Як зазначає американський дослідник феномена соціального підприємства Дж. Керлін, сутність явища полягає у використанні ринкових за своєю природою методів для вирішення соціальних проблем. При цьому автор застерігає від пошуку єдиного вірного визначення, закликаючи кожен раз спиратися на регіональний контекст: «У кожному випадку соціальне підприємство розвивається за допомогою механізмів, які працюють в умовах конкретної країни. Можна спробувати нав'язати загальне визначення усіх випадків, але тоді для багатьох країн воно не буде працювати. Тому найкраще, якщо кожен регіон сам буде виробляти для себе оптимальне визначення соціального підприємства» [17].

З кінця 1970-х років використовується таке визначення соціального підприємства: «соціальне підприємство – це юридично зареєстрована організація, яка перебуває у спільній власності та контролі членів цієї організації та заснована на принципах рівної частки власності. Підприємство здійснює комерційну

діяльність, створює суспільне багатство, та сприяє покращенню екології» В основі соціального підприємства лежать такі принципи [12]:

1) підприємство перебуває у спільній власності його членів, основою якої є рівний розподіл акцій;

2) членство визначається статутом організації; наприклад, членами можуть бути співробітники, місцеві жителі, клієнти та користувачі;

3) демократичне прийняття рішень (одна людина – один голос);

4) доходи інвестуються в підприємство та/або спрямовуються на соціальні та екологічні цілі;

5) підприємство може отримувати як власні доходи, так і гранти;

6) підприємство проводить як комерційну діяльність, так і соціальні заходи (деколи вони поєднуються);

7) комерційні, соціальні, екологічні здобутки оцінюються фінансовим та соціальним аудитом;

8) соціальне підприємство спрямоване на створення суспільного багатства, а не на отримання приватного капіталу.

Таким чином, з огляду на названі критерії соціальне підприємництво (засноване на стартапі) доцільно ідентифікувати як суспільно важливу ініціативу, основою якої є комерційна модель господарської поведінки. Водночас соціальне підприємство – це стійка бізнес-структура, схильна до саморозвитку, яка формує механізм соціальної підтримки та інфраструктурного розвитку шляхом тісної інтеграції в суспільну систему.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед невирішених у цій тематиці проблем можна назвати такі: обрана авторами сфера не є достатньо дослідженою вітчизняними науковцями; нерозвинутий понятійно-категорійний апарат, що перешкоджає чіткому розумінню сутності соціального підприємництва, зокрема соціально відповідальних стартапів; відсутність адекватної регулятивної бази для вирішення проблем у правовому полі та підтримки з боку держави в Україні; недосконала практика вимірювання впливу соціальних стартапів на суспільство; відсутність ефективних механізмів налагодження співпраці між громадським сектором та бізнесом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності соціального підприємництва, вивчення світового досвіду у цій сфері, виявлення клю-

чових проблем у сфері створення та ефективного функціонування соціально відповідального стартапу як нової форми бізнесу в Україні, а також виокремлення факторів, що сприятимуть розвитку малого і середнього бізнесу на засадах впровадження цієї концепції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні тема стартапів є актуальною, особливо у сфері соціального підприємництва. Як ми уже з'ясували, стартапом вважається відносно молодий бізнес, заснований на ідеї і розпочатий ентузіастами практично з нуля. Найчастіше стартап є спробою реалізувати мрію і заробити на цьому чималі гроші. Зазвичай під час реалізації стартапів автори ідей акцентують увагу на практичності та на інноваціях. Лише за наявності цих двох складових можна розраховувати на увагу інвесторів.

Однією з основних причин створення, успішного розвитку та подальшого існування стартапів вважають відсутність у великих корпорацій гнучкості (відповідно, й адаптивності до умов мінливого бізнес-середовища), які успішно використовують вже наявні продукти, а розробленням і створенням нових майже не займаються. Тому стартапи, зокрема у соціальній сфері, завдяки своїй мобільності у сфері втілення нових ідей складають конкуренцію великим корпораціям.

По-перше, стартап починається з ідеї продукту (послуги), що лежить в основі бізнесу. Проте лише однієї ідеї замало для реалізації успішного стартапу. Серед основних елементів комерціалізації стартапу визначимо ключові: ідею, команду інноваторів, ресурси та маркетинг інновацій. Саме від рівня актуальності та соціальної спрямованості ідеї залежить життєздатність стартапу: чим вона унікальніша (заснована на фундаментальних дослідженнях або обумовлена потребами практики), тим довший життєвий цикл новоствореного продукту, а відповідно, і його економічна ефективність.

По-друге, стартап – це команда. В її обов'язки входять генерування ідей, їх реалізація в інноваційному продукті, розробка стратегії розвитку стартапу, тактичне планування, ефективне управління, ресурсне забезпечення тощо.

По-третє, стартап – це своєчасне залучення необхідних ресурсів. При цьому варто зауважити, що на кожному етапі реалізації ідеї необхідно чітко визначити інвестиційну політику, спрямовану на максимізацію прибутку. Головною проблемою зазвичай ста-

ють зайво залучені кошти на початку розробки ідеї, які можуть спричинити проблеми в команді, втрату мотивації та їх нестачу в кінці для забезпечення ефективного маркетингу. Тому необхідним є поступове планомірне виважене інвестування кожного етапу інноваційного проекту.

По-четверте, стартап – це маркетинг інновацій, який слід одночасно розглядати як концепцію ринкової діяльності підприємства (філософію бізнесу), коли в змінах вбачають джерело доходу; як аналітичний процес, що передбачає виявлення ринкових можливостей інноваційного розвитку.

Як уже зазначалося, в основі стартапу повинна лежати ідея, індивідуальна і здатна сколихнути аудиторію. Саме тому сьогодні у світі активно розвивається соціальний бізнес – спроба приватного бізнесу взяти на себе відповідальність за суспільний розвиток, виділяючи кошти чи робочі місця на вирішення певних завдань у суспільстві.

За останні роки в Україні з'явилися десятки стартапів та різноманітних ініціатив у різних сферах, метою яких передусім є позитивний вплив на суспільство [18].

Кількість нових соціальних підприємств в Україні дедалі збільшується [19], а їх перспективи стають більш далекоюсяжними, адже така суспільно відповідальна комерція здатна не лише вирішити важливі проблеми в країні, але й допомогти підняти вітчизняну економіку.

Соціальне підприємництво в Україні стає популярним трендом, оскільки обговорюється на численних форумах, семінарах, симпозіумах і привертає увагу багатьох представників громадських організацій, ініціативних груп чи просто активних людей. Використання підприємницьких підходів до вирішення соціальних проблем дає змогу менше розраховувати на державний бюджет, якого катастрофічно не вистачає на все, і забезпечувати більш-менш сталий розвиток для вразливих груп суспільства, що підносить соціальне підприємництво на новий рівень розвитку в Україні. Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва «Соціальні ініціативи», досліджуючи цей феномен з 2012 року, виокремив 5 великих можливостей для розвитку СП в Україні, які спонукатимуть до створення все більшої кількості соціальних підприємств [4; 5].

Можливість № 1. Відсутність закону, який би регулював соціальне підприємництво. Обрати для соціального підприємства найбільш оптимальну організаційно-правову форму (ОПФ) вкрай важливо як з точки зору

бізнес-моделі, так і з точки зору особливостей оподаткування. А це означає, що зародок соціального підприємства може еволюціонувати від комерційного проекту громадської організації до публічного акціонерного товариства.

Можливість № 2. Наявність ресурсів, які не задіяні традиційним бізнесом. Найбільший, звичайно, людський ресурс, до якого можна віднести такі категорії: люди з обмеженими можливостями, біженці (внутрішньо переміщені особи), національні меншини, люди похилого віку, молодь, ВІЛ-позитивні люди, багатодітні мами, люди, що вийшли з місць позбавлення волі. Часто такі люди мають уміння і навички (таланти), однак їх «особливості» відлякують традиційних підприємців брати їх на роботу через силу-силенну міфів і стереотипів. Крім того, ресурсом є споруди у власності громади. В Україні багато будівель, які фактично не використовуються, бо в жахливому стані, які знаходяться у власності громади. Закордоном існує багато прикладів, коли закинуті цехи непрацюючих підприємств трансформуються в офісні центри із працевлаштуванням представників вразливих груп населення і прибутками, що спрямовуються на вирішення місцевих проблем.

Можливість № 3. Великий бізнес завжди зацікавлений в аутсорсингу. Багато великих підприємств намагаються не утримувати на своєму балансі низку допоміжних служб і підрозділів, бо це вимагає постійних витрат, тому все частіше можна спостерігати (тенденція) замовлення таких послуг, як, зокрема, прибирання, транспортування, кур'єрська доставка, обслуговування оргтехніки і мереж, реклама і зв'язки з громадськістю, організація подій, освітні послуги, бухгалтерський облік, виробництво різних деталей. Все частіше компанії шукають можливості замінити гранти на стартапи, оскільки у цьому випадку забезпечують собі аутсорсинг і паралельно вирішують соціальну проблему, яка не вимагатиме подальших грантів.

Можливість № 4. Лояльність споживачів до продукції компанії, котра займається філантропією, зростає. Споживацька культура українців змінюється у кращий бік. Відчуття причетності до корисної справи, та ще й у досить простий спосіб (купування необхідного товару чи послуги), стає вагомим аргументом на користь соціальних підприємств, а тим більше на фоні підтримки національного товаровиробника.

Можливість № 5. Соціальне підприємництво підтримується міжнародними

фондами і організаціями (наприклад, Програми розвитку ООН, Фонд «Монсанто», Міжнародний благодійний фонд «Добробут громад» («Heifer International»)).

Отже, у контексті дослідження обраної проблематики було встановлено, що обмежувачими факторами розвитку соціального підприємництва (зокрема, у сфері створення стартапів) в Україні є:

1) відсутність інституційної підтримки (Україна не має ані урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики соціальної відповідальності, ані розвиненої мережі неурядових організацій, що могли б підтримувати діяльність щодо соціальної відповідальності);

2) відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проектів і програм;

3) порушення наявних норм і вимог законодавства, обмеження та невизначеність розмірів і способів допомоги потребуючим;

4) відсутність системи інформування суспільства про соціальні і благодійні проекти, про інвесторів соціальних програм і системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу;

5) важкий регуляторний тягар і недотримання законів стимулюють компанії «іти в

тінь», тобто це не дає їм змоги показувати реальні прибутки та витратити частину цих прибутків на діяльність із соціальної відповідальності;

6) необізнаність у цьому питанні та небажання деяких керівників бізнесу слідувати принципам соціальної відповідальності.

Крім того, незважаючи на швидкий розвиток соціальних стартапів в Україні, існує ряд проблем розвитку соціально відповідального підприємництва. Однією з новітніх тенденцій у розвитку теорії соціальної відповідальності загалом і корпоративної зокрема є наукове опрацювання феномена консолідованої соціальної відповідальності (рис. 1). Філософські та теоретико-методологічні засади останньої пов'язані з тим, що інтереси забезпечення стійкої соціальної динаміки потребують того, щоб соціально відповідальним був не окремий партнер, а всі учасники суспільної коаліції, які вправі очікувати від інших адекватної соціально відповідальної поведінки на засадах партнерства згідно з концепцією соціального підприємництва з метою забезпечення сталого економічного розвитку (на основі [19; 20]).

Логіка консолідованих дій провідних соціальних сил (держави, корпорацій, найманих працівників та їхніх представницьких органів, інших інститутів) є такою: соціальні партнери

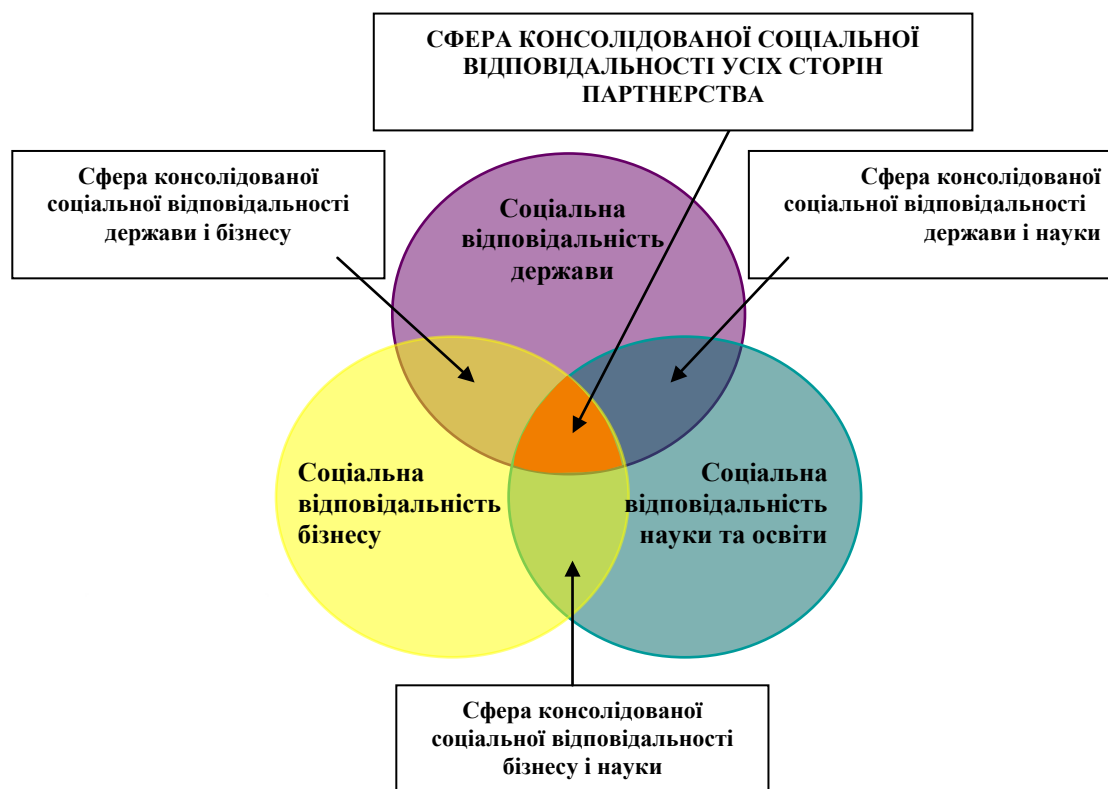


Рис. 1. Модель консолідованої відповідальності

мають не тільки свої специфічні інтереси, але й спільні цілі; їх об'єднують певні цивілізаційні цінності, вони репрезентовані тими самими громадянами. За цих умов між ними можуть і мають бути партнерські відносини, які передбачають спільну, консолідовану відповідальність. І вони (партнери) можуть і мають зробити свій посильний внесок у суспільний добробут, стійкий розвиток особистості, громади, регіону, країни. Цей аспект є досить проблемним в Україні. Адже бізнес-структура, яка виконує свій обов'язок перед власним персоналом, державою, громадою та постійно прагне підвищити свій внесок у соціальний розвиток організації, регіону, держави, вправі очікувати адекватної соціальної поведінки від інших партнерів по суспільній коаліції і, зокрема, від держави. Однак досить характерними для українських державних структур є спонукання адміністративної корупції, вимога платити податки наперед, адміністративні перепони тощо. У цьому контексті зазначимо, що не можна визнати рівноцінними, соціально відповідальними і дії з боку профспілок, коли

останні не сприяють підвищенню конкурентоспроможності організації.

Висновки з цього дослідження. Отже, в сучасних умовах глобалізації світу орієнтація на концепцію соціально відповідального бізнесу має забезпечити створення цінностей для споживачів, ділових партнерів, держави, української нації загалом.

Поза сумнівами, соціальне підприємництво в Україні має зайняти вільну нішу в економіці та суспільстві. Сьогодні необхідне багатоаспектне критичне узагальнення накопиченого світового досвіду щодо організації функціонування стартапів, створення сучасного механізму підвищення результативності їх роботи для вітчизняної економіки з огляду на їхню значущість і можливості забезпечення успішного розвитку українських підприємств. Загалом для створення та представлення перспективного інноваційного проекту важливо мати конкурентну стратегію виходу на ринок; розуміти, як працюватиме конкретна бізнес-модель; правильно підібрати команду, здатну втілити конкретну ідею у життя.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Загакайло О. Соціальне підприємництво – неоцінена необхідність / О. Загакайло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/economics_of_regions/socialne-pidpriemnictvo-neocinena-neobhidnist-.html.
2. Британська рада інформує [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.britishcouncil.org.ua/programmes/society/social-enterprise-development>.
3. Збанацький Д. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина / Д. Збанацький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/269?view=material.
4. Ковальова А. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід / А. Ковальова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm.
5. Колугін А. Класичне значення стартапа / А. Колугін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://constructor.ru/finansy/chto-takoe-startap.html>.
6. Мурашко Д. Великому бізнесу варто підтримувати соціальне підприємництво / Д. Мурашко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/141-dmytro-murashko-velykomu-biznesu-varto-pidtrymuvaty-sotsialne-pidpriemnytstvo>.
7. Назарук В. Чи потрібен Україні закон про соціальне підприємництво? / В. Назарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/blog/entry/chy-potriben-ukraini-zakon-pro-sotsialne-pidpriemnytstvo>.
8. Пікуль В. Що таке стартап? / В. Пікуль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://3222.ua/article/scho_take_startap.htm.
9. Alter K. Social enterprise typology / K. Alter // Virtue Ventures LLC, 2007.
10. Thompson J.L. The World of the Social Entrepreneur / J.L. Thompson // The International Journal of Public Sector Management. – 2002. – № 15(4/5). – P. 413.
11. Emerson J. The blended value proposition: integrating social and financial returns / J. Emerson // California Management Review. – 2003. – Vol. 45. – Issue 4. – P. 35–51.
12. Спреклі Ф. Посібник з планування соціального підприємництва / Ф. Спреклі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriemstva.pdf.
13. Юнус М. Создавая мир без бедности: социальный бизнес и будущее капитализма / М. Юнус, А. Жоли. – М. : Альпина Паблишерз, 2009.
14. Dees J.G. Enterprising nonprofits / J.G. Dees // Harvard Business Review. – 1998. – Vol. 76. – Issue 1. – P. 55–66.

15. Haugh H. New strategies for a sustainable society: the growing contribution of social entrepreneurship / H. Haugh // *Business Ethics Quarterly*. – Vol. 17. – Issue 4. – P. 743–749.
16. Martin R.J. Social entrepreneurship: the case for a definition / R.J. Martin, S. Osberg // *Stanford Social Innovation Review*. – 2007. – Spring. – P. 28–39.
17. Kerlin J.A. Social enterprise: a global comparison / J.A. Kerlin. – Medford, MA : Tufts University Press, 2009.
18. Стартапи та ініціативи, що змінюють Україну. Не заробітком єдиним! [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://diya-ua.com/uk/article/6148/startapi-ta-initsiativi-shcho-zminuyut-ukrainu-ne-zarobitkom-edinim>.
19. Шаповалова Т. Соціальне підприємництво і фандрейзинг : [навч. посібник] / Т. Шаповалова. – К. : МФСА, 2016. – 186 с.
20. Лисевич А. Социальное предпринимательство: понятие и региональный аспект / А. Лисевич // *Вестник Марийского государственного университета. Серия: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки*. – 2016. – № 2 (6). – С. 75–79.

УДК 336:658.1:005

Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємства

Сердюков К.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Головченко Ю.В.

студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті викладено результати морфологічної оцінки поняття «фінансова безпека підприємства» на основі наукових праць вчених і фахівців у цій галузі. Визначено необхідність розробки попереджувальних заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства за допомогою системи показників та критеріїв їх оцінки, систематизації способів та методів ідентифікації та нейтралізації загроз, обґрунтування тенденцій та ймовірних негативних сценаріїв розвитку підприємства, що може призвести до зниження рівня фінансової безпеки підприємства, тощо.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, фінансовий стан, зовнішні та внутрішні фактори, управління ризиками, зниження негативних факторів.

Serdyukov K.G., Golovchenko Yu.V. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье изложены результаты морфологической оценки понятия «финансовая безопасность предприятия» на основе научных трудов ученых и специалистов в этой области. Определена необходимость разработки предупредительных мер по обеспечению надлежащего уровня финансовой безопасности предприятия с помощью системы показателей и критериев их оценки, систематизации способов и методов идентификации и нейтрализации угроз, обоснования тенденций и вероятных негативных сценариев развития предприятия, что может привести к снижению уровня финансовой безопасности предприятия, и т. д.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, финансовое состояние, внешние и внутренние факторы, управление рисками, снижение негативных факторов.

Serdyukov K.G., Golovchenko Yu.V. THEORETICAL ASPECTS OF THE COMPANY'S FINANCIAL SECURITY

The article presents the results of a morphological assessment of the concept "company's financial security", based on the scientific works of scientists and specialists in this sphere. The need to develop the preventive measures to ensure the proper level of the company's financial security, using a system of indicators and criteria for their assessment has been determined, the systematization of ways and methods of identification and neutralization of threats, justification for tendencies and probable negative scenarios for the company's development which may lead to a decrease in the level of the company's financial security etc.

Keywords: company's financial security, financial state, external and internal factors, risk management, and reduction of negative factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В кризових умовах, які склалися в економіці України, істотним є питання про забезпечення фінансової безпеки підприємства, оскільки здатність підприємства стабільно розвиватися та здійснювати ефективну господарську діяльність визначається стійкістю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також здатністю протистояти внутрішнім та зовнішнім негативним факторам, забезпечення цих основних принципів діяльності підприємств України дасть змогу економіці України вийти з системної кризи і ступити на шлях соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах нестабільного економічного розвитку важливою умовою стало розроблення системи забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, тому ґрунтовним вивченням цієї теми займається багато вітчизняних науковців, таких як А.О. Єпіфанов [1], І.А. Бланк [2], О.С. Журавка [3], Ж.В. Кудрицька [4], В.І. Куцик [5], Ю.В. Лаврова [6], І.П. Мойсеєнко [7], О.Е. Пономаренко [8], Н.Й. Реверчук [9], І.В. Чібісова [10], Т.Ю. Загорельська [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику

кількість публікацій, розробка заходів щодо забезпечення стійкості підприємства до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також управління ризиками потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Необхідність обґрунтування поняття «фінансова безпека підприємства» обумовлена перш за все складним механізмом її забезпечення в умовах системної кризи, що розгорнулася в Україні. Основні аспекти фінансової безпеки підприємства

ґрунтуються на забезпеченні багатьох факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, які потребують постійного моніторингу та вчасного реагування з метою забезпечення стабільної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість дослідників дотримуються думки, яка базується на визначенні фінансової безпеки держави з екстраполяцією її на мікрорівень. У загальному випадку фінансову безпеку суб'єктів підприємництва представляють як певний механізм, що, з одного боку,

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «фінансова безпека підприємства»

| Автор, джерело | Поняття | Ключові слова |
|---------------------------|---|---|
| І.А. Бланк [2, с. 24] | Фінансова безпека підприємства – кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах. | Детермінований рівень фінансового стану підприємства |
| О.С. Журавка [3, с. 235] | Фінансова безпека підприємства – здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема фінансову, діяльність ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів. | Здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську та фінансову діяльність |
| Ж.В. Кудрицька [4] | Фінансова безпека підприємства – збалансований стан його елементів та підсистем як окремої економічної системи, що можуть бути виражені кількісними чи якісними показниками та характеризуються стійкістю до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища й здатністю забезпечити її ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання. | Стійкість підприємства до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища |
| В.І. Куцик [5, с. 252] | Фінансова безпека підприємства – діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та росту власного капіталу в поточній та стратегічній перспективі. | Діяльність з управління ризиками |
| Ю.В. Лаврова [6, с. 275] | Фінансова безпека підприємства є системою, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства, які формують захищеність його фінансових інтересів у балансі з фінансовими інтересами його економічних агентів. | Стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства |
| І.П. Мойсеєнко [7, с. 28] | Фінансова безпека підприємства – стан, який забезпечує захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах. | Стан, який забезпечує захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства |

Закінчення таблиці 1

| | | |
|-----------------------------|---|---|
| О.Е. Пономаренко [8, с. 79] | Фінансова безпека підприємства – це визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та діяльність, спрямована на досягнення такого стану, який характеризується збалансованістю і якістю використання фінансових інструментів економічної системи та забезпечує її здатність реалізувати свою місію й забезпечувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів. | Здатність реалізувати місію підприємства |
| Н.Й. Реверчук [9, с. 22] | Фінансова безпека підприємства – захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства. | Попередження банкрутства |
| І.В. Чібісова [10] | Фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується стійкістю до загроз. | Складова економічної безпеки підприємства |
| Власне визначення | Фінансова безпека підприємства – складова економічної безпеки підприємства, стан, який забезпечує захищеність від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства, а також дає можливість реалізувати свою місію. | |

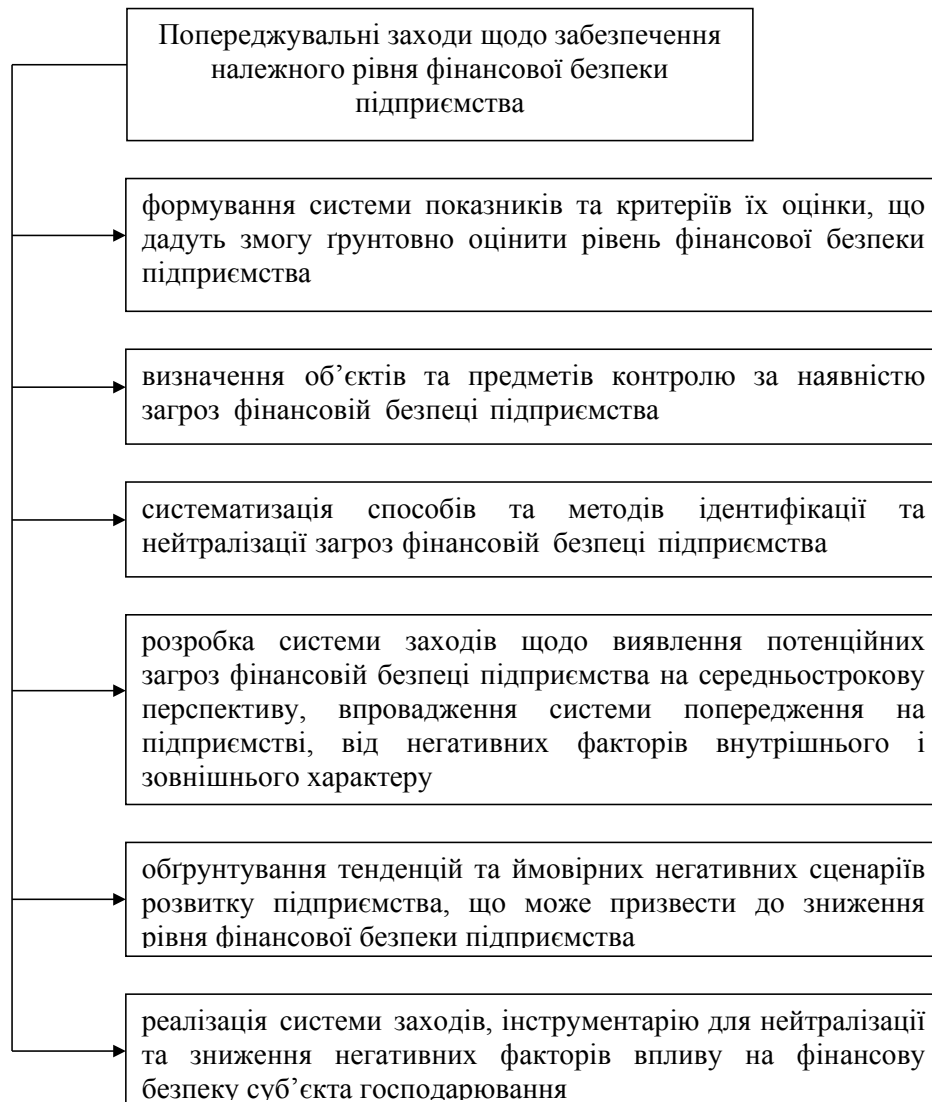


Рис. 1. Попереджувальні заходи щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства

забезпечує стабільність фінансової системи шляхом використання захисних фінансових інструментів, а з іншого – забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів [1, с. 20].

Запорукою прогресивного розвитку підприємств та головною передумовою їх стабільної діяльності є розробка ефективної системи оцінки рівня фінансової безпеки підприємств, дослідження основних ризиків, загроз та небезпек, що можуть вплинути на стан фінансової безпеки, а також формування стратегії та механізму управління фінансовою безпекою підприємства.

В табл. 1 представлено морфологічну оцінку поняття «фінансова безпека підприємства».

В процесі реалізації завдання забезпечення своєчасного виявлення й усунення загроз і небезпек фінансовій безпеці підприємства відбувається визначення потенційних та реальних негативних факторів впливу на фінансову безпеку підприємства, джерел загроз і небезпек та можливих їх негативних наслідків для фінансової діяльності підприємства, а також відбувається розроблення заходів, спрямованих на запобігання реалізації загроз та переходу їх у небезпеки з метою мінімізації втрат підприємства.

На рис. 1. представлено попереджувальні заходи щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства.

З рис. 1 можна зробити висновок, що в умовах економічної та політичної нестабільності функціонування підприємств значною мірою залежить від раціональної та ефективної системи управління, яка повинна будуватися стратегічно для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоздатності підприємства.

Саме низький рівень ефективності системи управління фінансовою безпекою підприємства є причиною виникнення кризових явищ, що призводить до неспроможності ефективного запобігання негативним факторам внутрішнього і зовнішнього характеру, тому впровадження перш за все попереджувальних заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства дасть змогу вчасно реагувати на виклики сьогодення.

Спроможність протистояти наявним і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні заподіяти фінансової шкоди суб'єкту господарювання, є головною умовою фінансової безпеки підприємства. Загальну систему управління фінансовою безпекою підприємства формують підсистеми управління, контролю, планування, аналізу та інформаційного забезпечення. Управління фінансовою безпекою входить до загальної системи управління безпекою підприємства, при цьому вона становить найважливішу його функціональну підсистему, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері діяльності суб'єкта господарювання [11, с. 245].

Висновки з цього дослідження. У складних умовах сьогодення перед суб'єктами господарювання стоїть непроста задача, яка полягає у тому, щоб сформувати дієву систему попередження зовнішніх і внутрішніх загроз діяльності підприємства. Впровадження попереджувальних заходів дасть змогу чітко діагностувати, контролювати та нейтралізувати негативні фактори, тому розробка дієвої стратегії фінансової безпеки підприємства є необхідною складовою і потребує комплексного вивчення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : [монографія] / [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.] ; за заг. ред. А.О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2009. – 295 с.
2. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Журавка О.С. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства / О.С. Журавка, Є.К. Бондаренко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 234–237.
4. Кудрицька Ж.В. Система управління фінансовою безпекою підприємства / Ж.В. Кудрицька // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Куцик В.І. Фінансова безпека підприємства самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення / В.І. Куцик, А.І. Бартиш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.4 – С. 250–255.
6. Лаврова Ю.В. Фінансова безпека підприємства: класифікація загроз / Ю.В. Лаврова // Економічний аналіз. – 2011. – № 9. – Ч. 2. – С. 274–277. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_2/pdf/lavrova.PDF.
7. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.

8. Пономаренко О.Е. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств / О.Е. Пономаренко // Економіка розвитку. – 2010. – № 1 (53). – С. 77–80.
9. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
10. Чібісова І.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / І.В. Чібісова, Є.М. Івашина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppci/2011_31/Chibis.pdf.
11. Загорельська Т.Ю. До проблеми формування системи управління фінансовою безпекою на підприємстві / Т.Ю. Загорельська // Вісник ДНУ. Сер. В: Економіка і право. – 2009. – Вип. 2. – С. 243–247.

Шляхи підвищення прибутковості підприємств в умовах кризи

Сидорченко Т.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та правового забезпечення
господарчої діяльності підприємства
Бердянського державного педагогічного університету

Светенко Д.Г.

магістрант
Бердянського державного педагогічного університету

У статті розглянуто шляхи збереження та можливого підвищення прибутковості підприємств в умовах кризи. Визначено напрями діяльності підприємств в рамках антикризової програми. Зроблено теоретичне обґрунтування показників з метою ефективного функціонування підприємств.

Ключові слова: прибутковість підприємств, кризові явища, управлінська діяльність підприємством, зовнішні та внутрішні фактори, антикризова стратегія.

Sidorchenko T.F., Svetenko D.G. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассмотрены пути сохранения и возможного увеличения прибыльности предприятий в условиях кризиса. Определены направления деятельности предприятия в рамках антикризисной программы. Сделано теоретическое обоснование показателей с целью эффективного функционирования предприятий.

Ключевые слова: доходность предприятий, кризисные явления, управленческая деятельность предприятием, внешние и внутренние факторы, антикризисная стратегия.

Sidorchenko T.F., Svetenko D.H. WAYS OF INCREASE OF THE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISES ARE IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS

In the article we have considered the ways of maintenance and possible increase of the profitability of the enterprises in the conditions of the crisis. We have determined the directions the activities of the enterprises in the process of the anti-crisis program. We have made the theoretical justification of the indicators for the effective functioning of the enterprises.

Keywords: profitability of the enterprises, crisis phenomena, management activities of the enterprises, external and internal factors, anti-crisis strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головним фактором успішної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є його прибутковість. Окреслити шляхи та можливі резервні заходи з метою підтримання прибутковості підприємств в умовах кризи – пріоритетне завдання сьогодення.

Нині, в умовах швидких змін та криз в різних галузях суспільного життя й відсутності вітчизняного досвіду в їх подоланні, постала необхідність дослідити цю проблему.

Багато базових підприємств машинобудівної та металургійної галузей, які формують валовий внутрішній продукт країни, у поточному періоді стали найбільш вразливими та знизили не тільки фінансово-економічні показники, але й конкурентоспроможність. Є ряд причин цього, серед яких слід назвати військово-політичні конфлікти, техніко-технологічні відставання та відсутність дієвих

управлінських стратегій, зорієнтованих на подолання кризових явищ. В українських реаліях це ще й високі темпи зростання цін на продукцію паливно-енергетичного комплексу та послуги транспорту, що спричинило зростання собівартості продукції та збільшення темпів знецінення національної грошової одиниці – гривні.

Час вимагає таких механізмів і методів управління підприємством, які б сприяли підвищенню сталості господарювання, збереженню прибутковості та успішному подоланню кризових явищ. При цьому чим раніше виявляється загроза кризи, тим ширше вибір антикризових процедур, методів і засобів їх застосування.

Підприємства, які працюють в режимі розвитку та отримують прибуток, мають у своєму арсеналі сукупність дій, які виступають засобами своєчасної адекватної реакції на зміни

у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Проте в сучасних соціально-політичних умовах збільшення прибутку вітчизняними підприємствами є проблемним питанням, яке потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичним і практичним аспектам антикризового управління та управління підприємством в умовах нестабільності присвячені праці таких науковців, як, зокрема, І.Т. Балабанов, С.Г. Беляєв, І.А. Бланк, А.Г. Грязнова, О.О. Терещенко. Аналіз представлених концепцій дав змогу оцінити проблему та виявив задачі, які потребують вирішення.

Дослідження цієї проблеми проводили такі вчені, як, зокрема, О.В. Бабич, Л.М. Божко, В.Л. Корінев, Д.Г. Михаленко, Т. Норберт, які доводили, що прибуток підприємств формується під впливом мінливих зовнішніх та внутрішніх кризових факторів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість проведених досліджень, досі актуальним залишається питання пошуку шляхів підвищення прибутковості підприємств в умовах кризи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою публікації є теоретичне дослідження факторів, показників, шляхів підвищення прибутковості підприємства в умовах кризи, а також їх аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільність ринкової світової економіки сьогодні збільшує загрози появи кризових явищ на підприємствах. Ринкова економіка України є відносно молодою та не має досвіду виходу з нестабільних економічних ситуацій, такого як, наприклад, у США, що пережили не одну фінансову кризу [1, с. 18]. Економіка нашої держави вже тривалий час перебуває в стані невизначеності та непередбачуваності. І перш за все йдеться не тільки про великий, але й про малий та середній бізнес, який не має достатніх резервних ресурсів та страхових інструментів для самостійного подолання кризового тиску, який з кожним днем лише посилюється [2, с. 13].

Суб'єктам господарювання складно сьогодні планувати й здійснювати свою діяльність у довгостроковій перспективі та залишатися завжди прибутковими. Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається [3]. Дохід – це джерело фінансування та база для створення й розвитку підприємства. Прибуток виконує такі основні функції [4]:

– оцінка підсумків діяльності підприємства;

– розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;

– джерело утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства і за рахунок інших факторів.

Оскільки прибутковість підприємства – це найважливіша характеристика діяльності кожного суб'єкта господарювання, його слід систематично й всебічно оцінювати, особливо в момент кризових ситуацій.

Для збереження показників прибутковості (рентабельності) підприємств, подальшої успішної їх діяльності, конкурентоздатності необхідно швидко реагувати на них не тільки зміною техніки управління, але й організаційними змінами. Це потребує розробки антикризової стратегії підприємства. Кризові явища краще передбачити, ніж ліквідувати. Тому успіх діяльності підприємства залежить від завчасної підготовки до можливих негараздів. Антикризова стратегія заходів допоможе значно мінімізувати вплив негативних явищ на підприємство й дасть йому змогу бути успішним і конкурентоздатним в умовах нестабільності. Створення потрібних резервів (ресурсних, фінансових, матеріальних) допоможе діяти підприємствам в умовах кризи ефективніше [5].

Виникнення кризи на підприємствах може набувати різних форм. У процесі вивчення та оцінки вони поділяються на дві основні групи:

– не залежні від діяльності підприємства (зовнішні, або екзогенні);

– залежні від діяльності підприємства (внутрішні, або ендогенні) [1, с. 25].

Зовнішні причини криз пов'язані з тенденціями та стратегією макроекономічного розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні.

Внутрішні причини пов'язані з ризикованістю стратегій маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною й інвестиційною політикою. На мікрорівні криза може бути пов'язана зі скороченням або захопленням конкурентами стратегічної зони господарювання; незбалансованістю обсягу й структури продукції та попиту споживачів; невідповідністю стилю, форм і засобів управління підприємством його наявному статусу,

стратегічним цілям господарювання, якості персоналу; невідповідністю грошових доходів видаткам підприємства [6, с. 276].

Одним з першочергових завдань підприємства, яке виробляє товари чи послуги, є пошук шляхів покращення його фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової кредитоспроможності, платоспроможності і ліквідності, прибутковості, ділової активності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами, який потребує весь час всебічного оцінювання та аналізу [7].

Виробнича стійкість підприємства безпосередньо залежить від фінансової складової. Фінансову складову вважають провідною та вирішальною, бо вона є рушійною силою будь-якої економічної системи, а особливо в період кризи [8, с. 112].

Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про стійкий фінансовий стан. Кінцевими цілями стійкого виробничого процесу є оптимальний обсяг продажів, якість продукції (послуг), відгуки споживачів, отримання прибутку, імідж підприємства, зворотний зв'язок з клієнтами.

Неефективність використання фінансових ресурсів може стати причиною кризи, яка дуже складно долається [9].

Показником, що тісно пов'язаний з ефективністю використання ресурсів, є економічний потенціал підприємства. Економічний потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [10]. Використання й вдосконалення економічного потенціалу підприємства повинно сприяти в потрібний час поглинанию зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів [11].

З метою стійкого функціонування підприємства йому необхідно проводити активну політику в галузі маркетингу. Це буде сприяти просуванню продукції в торговій мережі, виготовленню реклами, упаковки, сувенірної продукції, фірмовій торгівлі, стимулюванню збуту різними шляхами. Грамотно проведений маркетинг дасть змогу збільшити показники реалізації продукції і втримати або й підвищити прибуток в умовах кризи.

Виробники товарів та послуг повинні дбати про скорочення термінів реалізації товарів і весь час бути в пошуку нових ринків збуту, використовуючи, зокрема, пункти роздрібно-

торгівлі. Це приведе до збільшення прибутків та оборотності капіталу і прискорить розрахунки з кредиторами.

Ринок збуту швидко реагує на цінові показники. Зниження собівартості продукції через впровадження нової техніки, технологій, дбайливе використання ресурсів (матеріальних і нематеріальних), зменшення питомої ваги витрат собівартості продукції прямо пропорційно впливає на покращення прибутковості підприємства, особливо в кризових умовах.

Для підвищення прибутковості підприємств в нестабільний період варто враховувати вартість ввізного мита в Україні. Цей показник весь час має тенденцію до зростання. Тому використання на підприємствах вітчизняної сировини й матеріалів (якісних) значно покращить фінансовий стан установи та галузі загалом.

Ще одним напрямом, який забезпечує рівень прибутковості, є наявність коштів на розрахунковому рахунку підприємства. Це дає змогу брати довгострокові або короткострокові позики, які видаються банком лише платоспроможним підприємствам. Зростання грошових надходжень можна збільшити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду.

Стабілізуючими факторами прибутковості підприємства в умовах складних ситуацій можуть стати виробництво й розробка нових видів продукції, яка має нині попит у споживачів, а також отримання ліцензії на виробництво «ходових» товарів [12].

В сучасних умовах господарювання з метою підвищення прибутковості підприємств заслуговує уваги проблема інформаційного забезпечення підприємства. Це важливо як для внутрішнього користування (з метою прийняття правильних управлінських рішень), так і для можливих інвесторів. Також потребує радикальних змін система управління підприємством із залученням на вигідних умовах іноземних інвестицій. Вони сприяють отриманню новітніх конкурентоспроможних технологій. Це збільшить шанси підприємства в період нестабільності застосувати ефективні методи управління.

Сучасні кризи у разі успішної антикризової політики держави в ефективній взаємодії з міжнародними фінансовими інститутами на різних стадіях їх протікання можна заспокоїти, а також можна досягти стабілізації, вирішити фінансові проблеми, запобігти дефолту тощо. Щоб запобігти кризовому стану, підприємству варто вжити превентивних заходів, а саме:

- усунути зовнішні фактори банкрутства;
- вжити заходів з поліпшення фінансового стану;
- підвищити рентабельність продукції;
- скоротити витрати до допустимого рівня тощо.

З метою забезпечення економічної стійкості підприємства йому потрібно здійснювати:

- моніторинг зовнішнього й внутрішнього стану підприємства;
- розробку запобіжних заходів відносно вразливих місць підприємства;
- розробку планів у разі виникнення непередбачуваних ситуацій;
- впровадження ризикових і нестандартних рішень;
- координацію всіх дій та контроль.

Ці дії дадуть можливість забезпечити систему моніторингу та намітити шляхи оптимізації й перспектив розвитку підприємства.

Отже, отримання та збільшення прибутковості підприємств в умовах кризи можливе за своєчасної реакції на зміни зовнішнього та

внутрішнього середовища, планування стратегії розвитку та розробки комплексної антикризової програми.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, здійснене теоретичне дослідження дає можливість зробити висновки, що прибутковість є основним критерієм оцінки виробничо-господарської діяльності кожного підприємства, а криза є його дестабілізуючим фактором.

У житті підприємства криза або загрози криз – постійне явище. Вони є об'єктивним економічним процесом функціонування й розвитку підприємства.

Для підвищення прибутковості підприємств в умовах кризи постає необхідність використати вищезазначені чинники та розробити комплекс запобіжних заходів, які сприятимуть отриманню підприємствами прибутку в нестійкий період. Завдяки теоретичному обґрунтуванню сутності антикризового управління на підприємствах можна досягти значних успіхів, використовуючи всі важелі для його реалізації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / [Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський та ін.] ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : Вид-во НІСД, 2014. – 132 с.
2. Єрмолаєв А.В. Країні потрібен перепочинок / А.В. Єрмолаєв // Дзеркало тижня. Україна. – 2016. – № 13 (259). – С. 13.
3. Горбачов В.С. Економічне зростання виноробної галузі регіонального АПК на основі її інтенсивного розвитку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В.С. Горбачов ; Миколаївський держ. аграрний ун-т. – Миколаїв, 2006. – 197 с.
4. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 8. – С. 167–173.
5. Суздальцев О.М. Антикризове управління як один із напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства / О.М. Суздальцев, К.О. Гайдаш // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 1. – С. 88–91.
6. Партін Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г.О. Партін, О.В. Дідух // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.8. – С. 275–279.
7. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.] ; за ред. М.Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
8. Шегда А.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / А.В. Шегда. – К. : Знання, 2007. – 431 с.
9. Обушак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обушак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–98.
10. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.В. Скоробогата ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2005. – 220 с.
11. Бугай В.З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства / В.З. Бугай, В.М. Омельченко // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.
12. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.А. Біленська // Логістика. – 2009. – № 649. – С. 132–138.

Управління витратами на персонал на основі системного підходу

Синиціна Ю.П.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

Дунайчук С.М.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

Алексеенко І.А.

асистент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

Стаття присвячена актуальним питанням визначення «управління витратами на персонал» на основі системного підходу. Проаналізовано та систематизовано теоретичні і методичні основи та фактори управління витратами на персонал в умовах промислового підприємства. Досліджено світовий досвід, а також розроблено алгоритм організації управління витратами на персонал на основі системного підходу. Окреслено резерви оптимізації витрат на персонал на основі системного підходу.

Ключові слова: персонал, підприємство, управління, витрати, система, підхід, алгоритм, оптимізація.

Синицына Ю.П., Дунайчук С.М., Алексеенко И.А. УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ НА ПЕРСОНАЛ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Статья посвящена актуальным вопросам определения «управление расходами на персонал» на основе системного подхода. Проанализированы и систематизированы теоретические и методические основы и факторы управления расходами на персонал в условиях промышленного предприятия. Исследован мировой опыт, а также разработан алгоритм организации управления расходами на персонал на основе системного подхода. Определены резервы оптимизации расходов на персонал на основе системного подхода.

Ключевые слова: персонал, предприятие, управление, расходы, система, подход, алгоритм, оптимизация.

Synytsina Yu.P., Dunaychuk S.M., Alekseyenko I.A. PERSONNEL COST MANAGEMENT ON THE BASIS OF SYSTEM APPROACH

The article is devoted to topical issues of the «personnel cost management» definition, based on a system approach. The paper analyzes and systematizes theoretical and methodological foundations and factors of personnel cost management in industrial enterprises. It further examines international experience and algorithm of organization of personnel cost management based on a system approach. Separately outlined are the reserves for optimizing personnel costs based on a system approach.

Keywords: staff, business, management, cost, system approach, algorithm optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансово-економічна криза дала поштовх для постановки нових завдань перед організаціями та підприємствами України, одним з яких є скорочення витрат задля стабільного їх функціонування. Саме трудовий ресурс є першочерговим об'єктом, на якому починають економити. Підтвердженням таких тенденцій є дані Держкомстату України стосовно частки працівників у промисловості, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості, від усіх видів економічної діяльності; частка працівників промисловості, які перебували у відпустках з ініціативи адміні-

страції, складає 45,96%, а частка працівників, які працювали у режимі скороченого дня (тижня), становить 47,23%.

За цих умов нагальним є розвиток положень щодо оптимізації витрат на персонал, які дають змогу приймати найбільш грамотні та зважені управлінські рішення, що спрямовані на забезпечення ефективності діяльності підприємства на основі результативного управління витратами на персонал.

Одним із перспективних напрямів скорочення витрат в організаціях є застосування системного підходу до оптимізації витрат на персонал.

З точки зору системного підходу визначення управління витратами на персонал як сукупності послідовних та безперервних управлінських дій, безпосередньо пов'язаних з витратами, що виникають у процесі функціонування підсистем управління персоналом, метою яких є забезпечення ефективності діяльності підприємства, дає можливість врахувати підсистеми, в яких формуються ці витрати, під час побудови моделі управління витратами на персонал в організаціях

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і методичним основам управління витратами на персонал присвячено наукові дослідження М. Армстронга, Р. Дафта, Г. Десслера, Дж. Коула, Дж. Лафта, Т. Шульца, Я. Фітценца, Т. Базарова, В. Весніна, О. Єгоршина, А. Кібанова, А. Козлова, Ю. Павлючука, М. Шишханова.

У розвиток теоретичних аспектів управління витратами на персонал також вагомий внесок здійснили і вітчизняні вчені, такі як, зокрема, Л. Балабанова, Н. Верхоглядова, Н. Гавкалова, О. Захарова, А. Колот. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень, питання управління витратами на персонал в умовах організації і досі є актуальними та потребують подальшого розвитку.

Аналізуючи визначення поняття «система» відомих вчених, таких як, наприклад, А. Холлом, О. Кустовська, У. Гослінг, В. Мильник, С. Чернишов, А. Радченко, а також враховуючи ряд інших ознак, можна зробити висновки, що найбільш істотними рисами системи є такі: а) наявність різних елементів, складових системи; б) наявність взаємозв'язку елементів системи; в) наявність мети, що є початком системи, що пов'язує і визначає взаємодію елементів. Таким чином, під системою розумітимемо сукупність взаємно пов'язаних і водночас різних елементів, створену для досягнення певної мети [1].

Наукове обґрунтування положень управління витратами на персонал з використанням системного підходу як основи для забезпечення ефективності діяльності організації набуває пріоритетного значення в контексті пошуку резервів оптимізації витрат на персонал.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сьогодні у науковій літературі не знайшли належного відображення науково-теоретичні засади застосування системного підходу до питання управління витратами на персонал та їх оптимізацію. Недостатньо вивчені особливості управління витратами на персонал з точки

зору системного підходу, що викликає багато питань щодо алгоритму управління та формування основних етапів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у висвітленні результатів наукового обґрунтування та визначенні науково-теоретичних засад застосування системного підходу до питання управління витратами на персонал. Крім того, слід розробити алгоритм застосування системного підходу до управління витратами на персонал з визначенням ключових етапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати на персонал відіграють найважливішу роль в структурі витрат сучасних підприємств.

До середини ХХ століття в роботах економістів простежується вузький підхід до визначення витрат на персонал, який залежить від спроби звести видатки на персонал до витрат на оплату праці. Попри те, що до початку ХХ століття видатки на персонал вже не вичерпувалися оплатою праці, економісти намагалися абстрагуватися від решти витрат на працівників.

У середині ХХ століття ситуація різко змінилася. Бурхливий розвиток світової економіки у післявоєнний період зумовив перегляд поглядів на чинники виробництва. Наприкінці 50-х – на початку 60-х років ХХ століття активно розвивається теорія «людського капіталу». Збільшення її популярності привело до масового поширення, завдяки цьому змінюються погляди економістів на поняття витрат на персонал. Проте і сучасні вчені не дійшли єдності у визначеннях поняття витрат на персонал. Пояснюється це різнобічними підходами до проблеми і відмінностями цілей, що переслідуються тими чи іншими дослідниками у їх працях.

Так, Ю. Павлючук і А. Козлов вважають, що видатки на персонал існують, а частина їх знову створена у процесі громадського відтворення вартості, яка утворює фонд життєвих коштів, необхідних для відтворення робочої сили конкретних соціально-економічних та історичних умов. У зв'язку з цим витрати на персонал розглядаються як сумісне поняття, зокрема витрати бюджетів різних рівнів, витрати роботодавців, а також навіть кошти громадян «для формування й розвитку здібностей до праці». Автори обґрунтовано доводять існування фонду, проте поняття «фонд коштів» передбачає певну концентрацію цих коштів, спільність їх складу і вибір джерел формування. Водночас призначення

витрат на персонал не може бути обмежене відтворенням робочої сили [2; 3; 4].

Це визначення носить макроекономічний характер з погляду національної економіки на витрати на персонал, тобто автори для формування визначення звертаються до категорії громадського відтворення. Саме тому має місце питання про джерело покриття витрат на персонал.

У Постанові Держкомстату від 27 листопада 1995 року № 189 під витратами персоналу розуміється сума винагород в грошовій і натуральній формах за виконану роботу й додаткові видатки, понесені підприємством (організацією) на користь працівників [5; 6; 7]. Основна помилка цього визначення полягає у тому, що правове поняття витрат на персонал може охоплювати витрати, які здійснюються у сфері працівника. Адже витрати ще пов'язані з оцінкою потреби у персоналі, його доборою і розстановкою, тому стверджувати, що ці витрати витрачаються організацією на користь працівника, було б не зовсім правильно.

А. Кибанов визначає видатки на персонал як інтегральний показник, що включає у себе витрати, пов'язані з допомогою, винагородою, стимулюванням, використанням, розвитком, соціальним забезпеченням, організацією праці та поліпшенням умови праці, звільненням персоналу [8].

У 90-х роках ХХ століття в менеджменті починає затверджуватися принципово новий підхід до управління персоналом, а саме об'єктом стають не люди, а їх діяльність. Керівники розглядають культуру своєї організації як важливий стратегічний інструмент, який дає змогу орієнтувати усі підрозділи на спільні цілі, мобілізувати ініціативу співробітників, полегшити взаємне спілкування. Відбувається трансформація управління персоналом у керування людськими ресурсами, і персонал розглядається не як головний чинник витрат, а як ключовий ресурс.

З урахуванням завдань та специфіки визначень цих дослідників можна охарактеризувати поняття витрат на персонал як видатки на персонал щодо освіти і розподілу фонду коштів, спрямованих організацією на проведення заходів та функціонування системи управління персоналом.

Цілями функціонування системи управління витратами на персонал організації є підвищення конкурентоспроможності організації; підвищення ефективності діяльності організації, зокрема досягнення максималь-

ного прибутку; забезпечення високої соціальної ефективності функціонування трудового колективу; формування позитивного іміджу підприємства на ринку.

Система управління витратами на персонал включає у себе:

- суб'єкта, що здійснює операції над об'єктом управління (управляюча підсистема), саме структурні підрозділи та конкретних посадових осіб, що управляють витратами на персонал;

- об'єкта, на кого спрямовано вплив системи (керована підсистема) – власне витрати на персонал;

- мету, відповідно до якої здійснюється вплив суб'єкта на об'єкт управління;

- процес управління витратами на персонал, що є ходом реалізації системи управлінських функцій, тобто певну послідовність операцій над об'єктом [9].

З позицій системного підходу управління витратами на персонал є цілеспрямованим впливом роботодавця та (або) керівника на витрати, що пов'язані з допомогою, використанням, розвитком персоналу, здійсненням переходу об'єкта до нового стану. Під новим станом об'єкта управління розуміються певний склад й структура витрат на персонал, що забезпечить реалізацію функцій управління персоналом (планування, добір і набір, адаптація, стимулювання, розвиток, вивільнення персоналу).

Алгоритм застосування системного підходу до управління витратами на персонал з визначенням ключових етапів наведено на рис. 1.

Мета управління витратами на персонал залежить від їх оптимізації, під якою розуміється збільшення економічних результатів діяльності організації (прибутку, капіталу), що випереджають зростання витрат на персонал.

Відповідно до сформульованої мети сутність управління витратами на персонал характеризують такі взаємозалежні завдання:

- виявити напрями формування витрат на персонал у межах функцій управління персоналом;

- визначити джерела відшкодування витрат на персонал з фінансових можливостей роботодавця;

- встановити найбільш економічно вигідні способи реалізації функцій управління персоналом з пріоритетних напрямів витрат на персонал, визначених цілями суб'єктів управління та впливом зовнішніх й внутрішніх чинників.

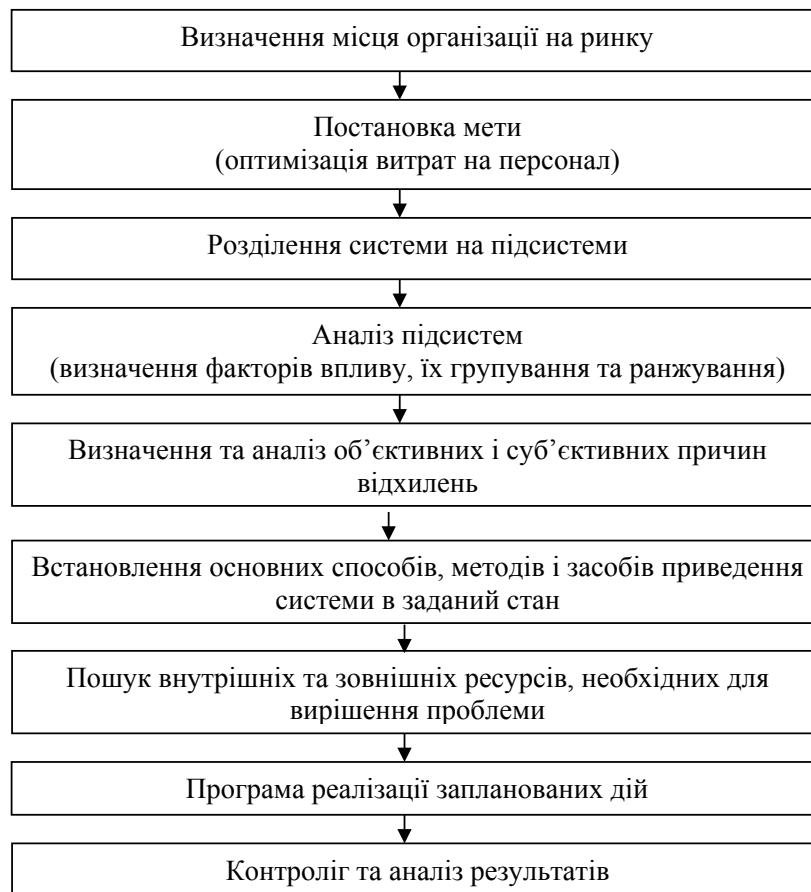


Рис. 1. Алгоритм застосування системного підходу до управління витратами на персонал

У широкому значенні суб'єктами управління витратами на персонал є держава (чи інші інститути), роботодавець (та/або керівник) й певною мірою сам працівник. Відповідно, під час вибору напрямів, визначення розміру й джерел відшкодування витрат на персонал необхідно враховувати такі фактори:

- нормативно-правові основи регулювання витрат на персонал, єдині для всіх суб'єктів господарювання;

- воля роботодавця, визначальні напрями, ліміти і джерела фінансування витрат на персонал лише на рівні організації;

- поведінка працівника, оскільки, по-перше, роботодавець має орієнтуватися на потребу працівника у процесі управління витратами на персонал для їх оптимізації; по-друге, працівник сам може здійснювати вкладення у розвиток свого освітнього, кваліфікаційного, культурного потенціалу, який роботодавець прагне вигідно реалізовувати у конкретній організації.

Предметом управління витратами на персонал є економічні відносини із формування

і відшкодування витрат на персонал роботодавця.

До основних складових управління витратами на персонал відносять такі аспекти: методичний, нормативно-правовий, організаційний.

Методичний аспект залежить від систематизації інформації про об'єкт управління, а також класифікації витрат на персонал та управління ними, що базується на розробленні й застосуванні певних методик планування, обліку, і аналізу, способів контролю витрат на персонал.

Водночас нормативно-правовий аспект включає питання дотримання законодавчих і нормативних актів, що визначають обов'язкові види витрат на персонал, ставки податків і зборів, джерела відшкодування витрат на персонал.

Організаційний аспект пов'язують з необхідністю формування організаційної структури керуючої підсистеми, з виділенням центрів відповідальності, тобто підрозділів, з визначенням їх обов'язків, регламентуванням підпорядкованості і взаємозв'язків.

Характерною властивістю системи управління витратами на персонал є відкритість, яка виявляється у двох формах:

- у взаємодії із зовнішнім середовищем як сукупністю всіх безпосередніх чи опосередкованих чинників, які впливають на систему;
- у взаємодії цієї системи із системами нижчого рівня [29].

Вирізняють взаємозв'язок системи управління витратами на персонал з системою управління персоналом і системою управління витратами.

У функціональному відношенні система управління витратами на персонал виступає елементом системи управління персоналом, що є підсистемою системи управління організацією. У матеріальному аспекті система управління витратами на персонал є підсистемою системи управління сукупними витратами, мета якої полягає у скороченні витрат на одиницю продукції, робіт чи послуг.

Розподіл витрат, ступінь їх урегульованості використовуються з метою планування і місцевого контролю. Повністю регульовані витрати відображають чіткий взаємозв'язок між «входом» і «виходом» (як, наприклад, оплата відпрацьованого часу). Частково регульовані витрати (довільні) у результаті періодично прийнятих управлінських рішень не мають жорсткого причинно-наслідкового зв'язку між «входом» і «виходом», наприклад, витрати на навчання персоналу. Слабко регульовані витрати виникають у результаті володіння довгостроковими активами. Ступінь урегульованості витрат залежить від специфіки конкретного підприємства і працівників, тому завжди має дещо суб'єктивний характер.

Наведена класифікація витрат на персонал є основною. Проте перелічені ознаки недостатньо повно відбивають специфіку управління витратами на персонал як функціональної підсистеми системи управління персоналом організації. З іншого боку, у деяких випадках, виділяючи ознаку як «цільове призначення», відносять до окремих статей чи груп статей витрати на персонал, які пов'язані зі здійсненням окремих управлінських функцій чи операцій (видатки на оплату праці, для підвищення кваліфікації, на соціальний захист і соціальне страхування, на поліпшення умов праці тощо). Така систематизація відбиває цілі як окремих суб'єктів управління, так і організації загалом.

Система управління персоналом створюється для одержання роботодавцем бажаного економічного результату з ураху-

ванням раціонального використання професійних і особистісних характеристик працівників організації. Роботодавець розглядає видатки на персонал як витрати, що мають бути покритими доходом від продукції. Робітник, який має трудові відносини з роботодавцем, також переслідує певні соціально-економічні цілі. Основною серед них є отримання особистого доходу у вигляді зарплатні, соціально-трудова пільга і компенсацій, інших виплат. Готовність працівника внести свій трудовий внесок у конкретну організацію значною мірою залежить від рівня його моральної та матеріальної задоволеності, що визначається цільовою спрямованістю і обсягом витрат на персонал, а також навіть інформованістю працівника про склад і структуру цих витрат.

Підсистема управління витратами на персонал разом з іншими функціональними підсистемами системи управління персоналом об'єднує однорідні функції, носіями яких стають різні служби управління персоналом (відділ праці та зарплатні, планово-економічний відділ, бухгалтерія, правова служба тощо).

Реалізація функцій управління персоналом вимагає відповідних витрат, розмір яких залежить від того, які конкретні управлінські методи й інструменти застосовують у даній організації. З одного боку, засоби здійснення функцій визначають зміст процесу управління персоналом, з іншого боку, вони впливають на склад, величину і структуру витрат на персонал.

Прийняття і реалізація економічно обґрунтованих рішень про напрями формування, величини та джерела відшкодування витрат на персонал становлять сутність управління цими витратами. Підсистема управління витратами на персонал не лише забезпечує узгодження соціально-економічних цілей роботодавця та працівника, але й фактично є сполучною функціональною підсистемою системи управління персоналом, яка має сфокусувати діяльність всіх учасників процесу управління персоналом [10].

Водночас методична єдність підсистеми управління витратами на персонал і системи управління витратами організації загалом є взаємозалежним здійсненням конкретних функцій управління витратами.

Висновки з цього дослідження. Отже, система управління витратами на персонал є процесно-орієнтованою системою управління, яка спрямована на узгодження соціально-економічних цілей роботодавця та

працівника у межах спільних цінностей і конкретних управлінських функцій, які забезпечують високим рівнем ймовірності оптимізації витрат на персонал.

Системою управління витратами на персонал є взаємодія керуючої і керованої під-

систем, що забезпечує перехід об'єкта управління у стан оптимізації витрат на персонал з урахуванням узгодження методичних, нормативно-правових, організаційних аспектів, та вибором напрямів витрат на персонал, визначення їх розміру й джерел відшкодування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хомяков В. Менеджмент підприємства : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / В. Хомяков. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2005. – 434 с.
2. Ярові олійні культури / [Д. Шпар, Л. Адам, Х. Гінап] ; за заг. ред. В. Щербакова. – Мінськ : ФУАінформ, 1999. – 288 с.
3. Адаптивно-ландшафтні системи землеробства НСО. / Сибірське відділення РАСХН., СібіНІІЗХім. – Новосибірськ, 2002. – 388 с.
4. Сучасні засоби захисту рослин і технології їх застосування / за ред. В. Немченко. – Куртамиш, 2006. – 345 с.
5. Хейссайон Д. Все про хвороби та шкідників рослин / Д. Хейссайон. – Кладезь-Букс, 2009. – 128 с.
6. Лихочвор В. Рослинництво. Технології вирощування сільськогосподарських культур / В. Лихочвор. – 2-ге вид., випр. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 808 с.
7. Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур : стат. бюл. / відп. за вип. О. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 52 с.
8. Технология и посев / [С.Дж. Бейкер, К.Е. Сакстон, В.Р. Ритчи] // Наука и практика. – Нью-Йорк : САВІ Publishing, 2002. – 263 с.
9. Башкатов Б. Статистика сільського господарства : [підручник] / Б. Башкатов. – М. : ЕКМОС, 2001. – 293 с.
10. Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) / [В. Гришко, В. Перебийніс, В. Рабштина]. – Полтава : Друкарня вид-ва «Полтава», 1996. – 280 с.
11. Модели и методы теории логистики : [учеб. пособ.] / [В. Лукинський, В. Лукинський, Ю. Малевич и др.] ; под ред. В. Лукинського. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.

Основи прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства

Слюсарєва Л.А.

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

У статті досліджено поняття «розвиток підприємства», виділено чотири основні підходи до його визначення, розкрито суттєві ознаки розвитку підприємства та запропоновано авторське визначення цього поняття. Виділено десять етапів процесу розробки та реалізації управлінських рішень щодо розвитку підприємства та сформульовано основні завдання для кожного етапу.

Ключові слова: трансформаційні процеси, розвиток підприємства, ознаки розвитку, управлінські рішення, процес ухвалення рішення.

Слюсарєва Л.А. ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследовано понятие «развитие предприятия», выделены четыре основных подхода к его определению, раскрыты существенные признаки развития предприятия и предложено авторское определение этого понятия. Выделены десять этапов процесса разработки и реализации управленческих решений относительно развития предприятия и сформулированы основные задания для каждого этапа.

Ключові слова: трансформационные процессы, развитие предприятия, признаки развития, управленческие решения, процесс принятия решения.

Slusarieva L.A. FOUNDATIONS OF MANAGERIAL DECISION-MAKING REGARDING TO ENTERPRISE DEVELOPMENT

In the article the concept of «enterprise development» is investigated, four major approaches to its definition are allocated, the essential features of enterprise development are revealed and the author's definition of this concept is provided. Ten stages of managerial decision-making process regarding to enterprise development are identified and main procedures for each stage are formulated.

Keywords: transformation processes, enterprise development, characteristics of development, managerial decisions, decision-making process.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні підприємства функціонують в умовах високої динамічності зовнішнього середовища, тому для забезпечення своєї конкурентоспроможності мусять виявляти гнучкість, адаптуватися до постійних змін у макро-, мезо- та мікросередовищі, а за можливості – навіть випереджати такі зміни. Тому для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення розвитку, що потребує розуміння його сутності, врахування його пріоритетних напрямів, розроблення та впровадження найбільш ефективних управлінських рішень щодо розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття розвитку підприємства та управління розвитком знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних і закордонних дослідників, таких як Н. Афанасьєв [1, с. 26], І. Богатирьов [2, с. 78], В. Василенко [3, с. 14], Т. Коно [4, с. 49], В. Пономаренко [5, с. 22], О. Пушкар

[6, с. 10], О. Раєвнєва [7, с. 108], О. Юшкевич [8, с. 182] та інші. У науковій літературі розглядаються особливості інноваційного та сталого розвитку підприємства, приділяється увага управлінню розвитком на стратегічному рівні. Однак відсутність загальноприйнятого визначення поняття «розвиток підприємства» та рекомендацій щодо ефективного прийняття рішень для його забезпечення спричиняє необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності поняття «розвиток підприємства» з урахуванням його рівня складності та внутрішньої структурованості, виділення його суттєвих ознак і формулювання основних завдань для кожного з етапів прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в економічній науці існу-

ють різноманітні концепції та моделі розвитку. У кожній із них розвиток розглядається з різних позицій залежно від загальної системи поглядів у певній галузі знань та з акцентом на ті чи інші особливості досліджуваного об'єкта. Огляд зазначених концепцій розвитку здійснюється в численних наукових працях вчених-економістів. Однак, незважаючи на тривалість і розгалуженість наукового пошуку в сфері розвитку, ця категорія залишається дискусійною.

Дослідження розвитку підприємства неможливе без знання економічних основ функціонування суспільства, особливо таких аспектів, як інституціональна економіка, макро- та мікроекономіка, економіка підприємства. Розглядаючи підприємство як систему,

О. Юшкевич у [8] звертає увагу на необхідність представлення діяльності підприємства з позиції сукупності та балансу соціального, екологічного, економічного та інституціонального складників його розвитку. Такий підхід відповідає концепції сталого розвитку, слідування якій в останні 20 років застосовується в загальноосвітній практиці управління підприємствами. Можна погодитись із позицією О. Юшкевича, що «розвиток характеризує нелінійний (стрибокподібний та переривчастий) процес нарощування складності під час переходу від одного якісного стану до іншого, а також зміну його типів» [8, с. 180].

Виділяють три основні підходи до розуміння розвитку [7, с. 96]:

Таблиця 1

Визначення поняття «розвиток підприємства»

| Автор, джерело | Визначення |
|---|---|
| Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика [1, с. 26] | Об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи, зумовлена як фундаментальними законами природи (єдності і боротьби протилежностей, переходу кількості в якість, розвитку суспільства по спіралі і вгору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння обладнання, накопичення досвіду і знань співробітниками, виснаження природних ресурсів), при якому формуються нові властивості системи |
| І. Богатирьов [2, с. 78] | Сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, що об'єктивно протікають у соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також приводять до переходу і фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах |
| В. Василенко [3, с. 14] | Не разові перетворення з метою досягнення «найкращого» (а тому й споконвічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безперервно, часто йде стрибкоподібно з подоланням різних за глибиною та охопленням криз |
| Т. Коно [4, с. 49] | Зміна умов існування організації в часі |
| О. Коршунова [10, с. 35] | Процес формування, накопичення та використання стратегічних здатностей з метою забезпечення зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції підприємства на ринках праці, капіталу та товарів відповідно до встановлених цілей |
| В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим [5, с. 22] | Процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її стан дестабілізуючого впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування |
| В. Пономаренко, О. Пушкар, О. Тридід [6, с. 10] | Виділена в складі підприємства система, в якій об'єднані процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком |
| О. Раєвська [7, с. 108] | Унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей її існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом її в новий аттрактор функціонування |
| О. Шубравська [9, с. 37] | Процес переходу системи з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик |
| О. Юшкевич [8, с. 182] | Впорядкованість, узгодженість, взаємодія більш або менш диференційованих або автономних частин цілого, зумовлені його будовою, з метою досягнення кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками попереднього етапу її функціонування, тобто сприяє вилученню потенційної енергії в новому стані |

– через вивчення та виділення властивостей систем, що розвиваються;

– через формування трактувань цієї дефініції;

– як порівняльної характеристики об'єкта.

За першим підходом розвиток є незворотним, спрямованим, закономірним і унікальним процесом змін відкритої системи у просторі та часі. Другого підходу дотримуються ті вчені, які визначають розвиток як процес формування нової відкритої системи, виражений у якісній зміні складу, структури та способу функціонування системи, що виявляється у кризовій формі і спрямований на досягнення цілей підприємства. Інша група вчених розуміє розвиток як унікальний процес трансформації відкритої системи у просторі та часі, що

характеризується постійною зміною цілей його існування шляхом формування нової відкритої системи і переводу його в нову траєкторію розвитку. Трактування поняття «розвиток підприємства» з позицій різних вчених подані в табл. 1.

Узагальнюючи матеріали, подані в табл. 1, можна виділити чотири основні підходи до визначення сутності розвитку підприємства як економічної категорії (рис. 1).

Виходячи з наведених на рис. 1. підходів до трактування сутності поняття «розвиток підприємства», пропонується виділити його суттєві характерні ознаки (рис. 2).

У результаті здійсненого аналізу визначень поняття «розвиток підприємства», виділених підходів до трактування його

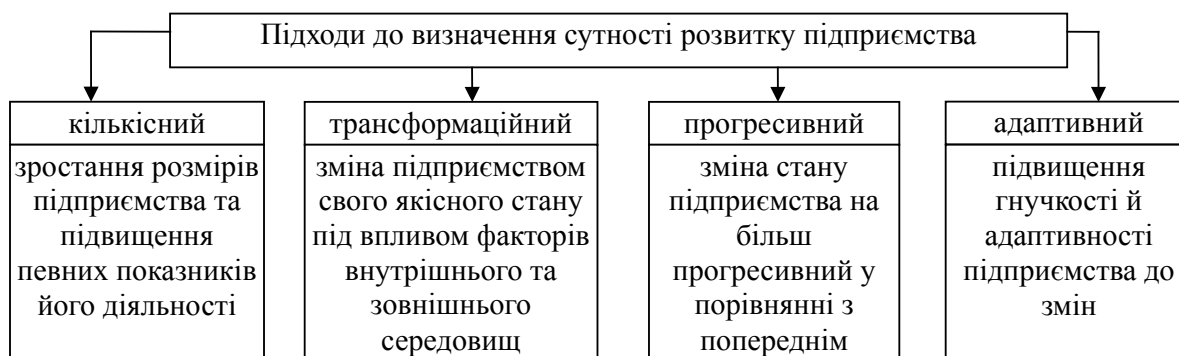


Рис. 1. Підходи до визначення сутності розвитку підприємства

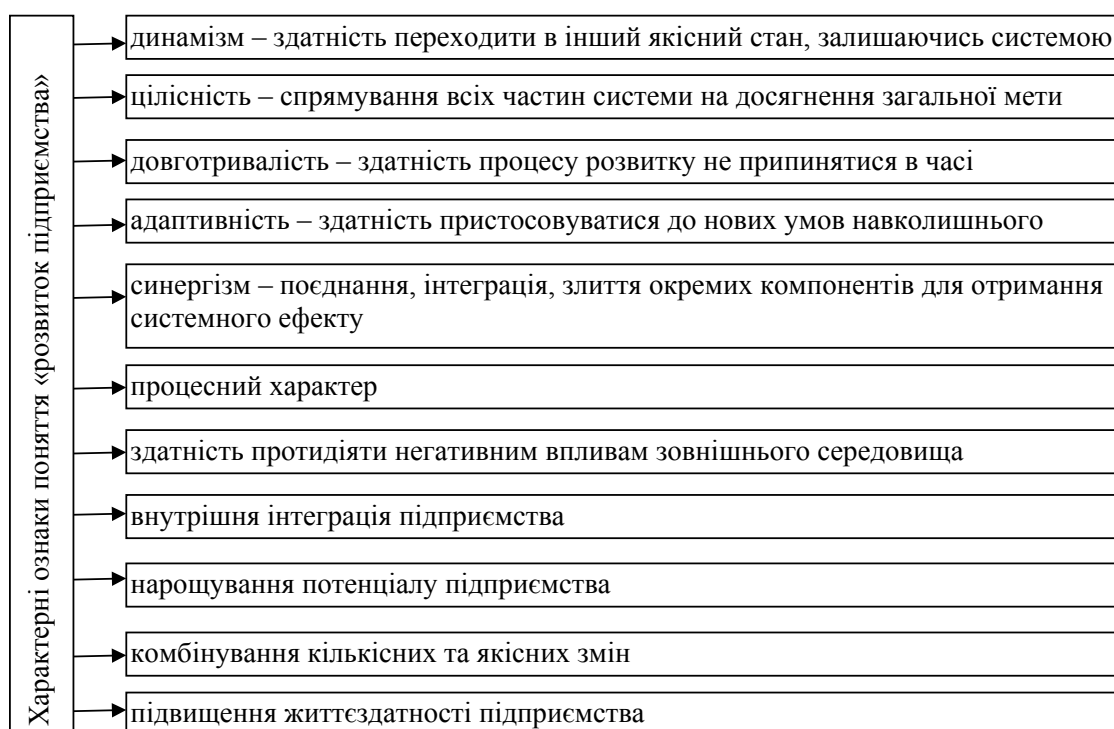


Рис. 2. Характерні ознаки поняття «розвиток підприємства»

сутності, а також систематизованих характерних ознак цього поняття пропонується поєднати чотири підходи в комплексному визначенні цього поняття для врахування його багатоаспектності. Розвиток підприємства є динамічною системою, яка поєднує в собі трансформаційні процеси різної економічної природи, цілеспрямованості й інтенсивності, що спричиняють кількісні, якісні та структурні зміни в системі підприємства під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, в результаті чого передбачається отримання підприємством низки переваг (нарощування потенціалу, підвищення його гнучкості, життєздатності та адаптивності, зростання конкурентоспроможності та інше), а також запускаються механізми самоорганізації зазначених процесів.

Для забезпечення розвитку підприємства важливо своєчасно ідентифікувати наявність передумов для його здійснення, правильно

визначати завдання, розробляти та ефективно реалізовувати управлінські рішення, спрямовані на досягнення його оптимального рівня.

Управлінські рішення є засобом здійснення управлінського впливу на основі обраної альтернативи з метою ліквідації невідповідностей між бажаним та наявним станом підприємства, що передбачає реалізацію конкретної програми дій. З іншого боку, управлінські рішення є соціально-економічними актами, які відображають потреби й інтереси колективу, окремих соціальних груп та підприємства загалом.

Сьогодні в науковій літературі існують різні трактування складу та послідовності етапів процесу ухвалення управлінських рішень. Одні автори більше уваги приділяють аналізу, діагностиці та прогнозуванню розвитку проблемної ситуації, інші роблять наголос на розробленні та відборі найбільш оптимальної

Таблиця 2

Основні завдання щодо розвитку підприємства у відповідності до етапів процесу ухвалення управлінського рішення

| Етап | Основні завдання |
|--|--|
| Ідентифікація передумов розвитку | 1. Формулювання цілей розвитку 2. Виявлення потенційних можливостей для розвитку підприємства |
| Аналіз підприємства як системи | 1. Аналіз ресурсного потенціалу підприємства 2. Дослідження відповідності наявних ресурсів поставленим цілям розвитку |
| Виявлення проблеми | 1. Формулювання суті проблеми 2. Декомпозиція проблеми на основні складники |
| Формулювання критеріїв визначення найкращої альтернативи розвитку підприємства | 1. Визначення необхідних та достатніх критеріїв, на основі яких буде обиратися найкраща альтернатива управлінського рішення 2. Перевірка узгодженості критеріїв |
| Генерування альтернатив управлінського рішення | 1. Застосування стандартизованих та творчих методів пошуку альтернатив |
| Вибір альтернативи для реалізації | 1. Зіставлення розроблених альтернатив за раніше відібраними критеріями 2. Оцінка переваг/недоліків кожної альтернативи 3. Вибір альтернативи та його обґрунтування |
| Узгодження рішення та ухвалення відповідальною особою | 1. Узгодження обраної альтернативи рішення 2. Затвердження рішення менеджером вищого рівня управління |
| Управління процесом реалізації рішення | 1. Розроблення плану реалізації рішення 2. Визначення відповідальних виконавців, забезпечення їх необхідними ресурсами та координація їхньої діяльності |
| Контроль за реалізацією управлінського рішення | 1. Зіставлення проміжних результатів реалізації рішення із запланованими 2. Запровадження за необхідності коригувальних заходів |
| Оцінка наслідків реалізації рішення | 1. Вимірювання результатів реалізації рішення 2. Оцінка ступеня досягнення поставлених цілей розвитку підприємства 3. Формування інформаційної бази реалізованих управлінських рішень щодо розвитку підприємства |

з альтернатив управлінського рішення, ще одна група авторів основну роль в забезпеченні ефективності управлінських рішень на підприємстві віддає реалізації вже ухваленого рішення.

На основі аналізу робіт [11; 12; 13; 14; 15 та ін.] пропонується виділити десять основних етапів розробки та реалізації управлінських рішень щодо розвитку підприємства, таких як:

- 1) ідентифікація передумов розвитку;
- 2) аналіз підприємства як системи;
- 3) виявлення проблеми;
- 4) формулювання критеріїв вибору;
- 5) генерування альтернативних варіантів управлінського рішення;
- 6) вибір альтернативи для реалізації;
- 7) узгодження рішення та ухвалення відповідальною особою;
- 8) управління процесом реалізації рішення;

9) контроль за реалізацією управлінського рішення;

10) оцінка наслідків реалізації рішення.

Завдання, які необхідно виконати менеджеру для забезпечення розвитку підприємства на кожному з етапів процесу прийняття та реалізації управлінських рішень, подані в табл. 2.

Висновки із цього дослідження. Економіка України сьогодні потребує дієвих механізмів виходу з кризи та ефективних інструментів забезпечення соціально-економічного розвитку вітчизняних підприємств. Сформульовані у статті етапи розроблення та реалізації управлінських рішень щодо розвитку підприємства та виділені основні завдання для кожного з етапів покликані забезпечити осіб, які приймають управлінські рішення на вітчизняних підприємствах, теоретичним інструментарієм для ефективного здійснення цього процесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Богатирьев І.О. Ефективність розвитку підприємств / І.О. Богатирьев // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наук. праць. – 2006. – Вип. 7–8 (26–27). – С. 73–79.
3. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 648 с.
4. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно – М.: Экономика. – 1987. – 128 с.
5. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Харків: ВД «ИНЖЕК», 2003. – 328 с.
6. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навч. посібн. / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.
7. Раєвська О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвська. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.
8. Юшкевич О.О. Систематизація поглядів до теорії розвитку підприємства як відкритої системи / О.О. Юшкевич // Вісник Житомирського державного технологічного університету: науковий журнал [Серія: Економічні науки]. – 2011. – № 2 (56) – Ч. 2. – С. 179–183.
9. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
10. Коршунова Е.Д. Моделирование процесса адаптивного управления организационным развитием предприятия / Е.Д. Коршунова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 2 – С. 34–39.
11. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень: навч. посібник / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2004. – 420 с.
12. Дерлоу Дес. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Пер. с англ. Р.А. Семків, Р.Л. Качук. – К.: Всеуито; Наукова думка, 2001. – 242 с.
13. Лепа Р.М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика: монографія / Р.М. Лепа, В.М. Тимохин; НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 262 с.
14. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения: учеб. для вузов. – 3-е изд., испр. / Б.Г. Литвак. – М.: Дело, 2007. – 392 с.
15. Трофимова Л.А. Управленческие решения (методы принятия и реализации): учебн. пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 190 с.

УДК 005.922.1:378

Фактори загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів

Снігир Л.П.

кандидат економічних наук,
Університет економіки та права «КРОК»

У статті розглянуто фактори загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів. Визначено, що забезпечення економічної безпеки вишів є одним із актуальних завдань сьогодення. Доведено, що своєчасне виявлення загроз забезпечує стабільність в економічній безпеці ВНЗ.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, фактори загроз, економічна безпека, загрози економічній безпеці.

Снігир Л.П. ФАКТОРЫ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье рассмотрены факторы угроз экономической безопасности высших учебных заведений. Определено, что обеспечение экономической безопасности вузов является одной из актуальных задач современности. Доказано, что своевременное выявление угроз обеспечивает стабильность в экономической безопасности вуза.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, факторы угроз, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности.

Snigyr L.P. FACTORS THREATS TO ECONOMIC SECURITY INSTITUTIONS OF HIGER EDUCATION

The article deals with threats to economic security factors in higher education. Determined that the economic security of universities is one of the pressing problems of today. Proved that timely detection ensures stability in economic security institutions.

Keywords: institution of higher education, factors of threats, economic security, threats to economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вищий навчальний заклад є основою ланкою системи відтворення громадського інтелекту, отримання і поширення нових знань, підготовки та перепідготовки кадрів. В умовах розвитку економіки держави виникає потреба покращення якості вищої освіти. Розвиток вищої освіти залежить від рівня економічної безпеки у сфері освіти і науки. Важливим є визначити фактори загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів. Для створення механізмів запобігання негативним наслідкам впливу різних факторів на економічний стан вищої освіти необхідне їх детальне вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових публікацій, присвячених дослідженню економічної безпеки загалом, можна виокремити як закордонних, так і вітчизняних науковців, таких як В.В. Песков [1, с. 29–32], О.А. Грунін, С.О. Грунін [2, с. 187], О.А. Кириченко, А.І. Захаров, С.М. Лаптев, П.Я. Пригунов [3, с. 212–215].

Вагомий внесок у висвітлення проблем щодо забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів здійснили такі фахівці і науковці, як А.Н. Малолетко

[4, с. 3–5], В.Ю. Бархатов [5, с. 20–22], І.С. Стеців [6, с. 34], К.В. Карпова [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні недостатньо уваги приділено проблемам визначення факторів загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів.

Щоб створити ефективну систему економічної безпеки вищих навчальних закладів, потрібно мати чітке уявлення про те, які саме фактори впливають на рівень загроз економічній безпеці ВНЗ.

Обізнаність про відповідні фактори загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів дасть можливість попередити їх вплив або хоча б наслідки.

У цій статті було виділено низку факторів виникнення загроз економічній безпеці ВНЗ, що дає змогу запобігти або хоча би послабити вплив економічних загроз на діяльність вишів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз факторів загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічну безпеку ВНЗ варто розглядати як єдину цілісну систему, діяльність

якої спрямована на забезпечення стабільності та розвитку із врахуванням стратегічних перспектив діяльності закладу.

Системний підхід щодо забезпечення економічної безпеки ВНЗ передбачає визначення організаційної підсистеми, що містить об'єкт і суб'єкти економічної безпеки, мету, завдання, принципи економічної безпеки та функціональної підсистеми, дія якої спрямована на управління економічною безпекою ВНЗ та підтримання її на необхідному рівні.

Важливе місце у забезпеченні економічної безпеки ВНЗ займає своєчасне виявлення загроз, що являють собою сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, які створюють небезпеку для функціонування підприємницького сектору економіки. Тому стрижневі фактори, що впливають на забезпечення необхідного рівня економічної безпеки ВНЗ, можна поділити на два блоки – фактори макро- та мікроекономічного рівнів (рис. 1.1).

Постійне відстеження і визначення основних загроз економічній безпеці значно полегшує її підтримання на належному рівні, а

також дає можливість своєчасно розробляти і здійснювати практичні заходи щодо зниження негативного впливу загроз чи їх повної ліквідації. Загрози економічній безпеці ВНЗ змінюються залежно від стану та рівня розвитку соціально-економічної системи держави та відрізняються характером і рівнем гостроти.

Визначений рівень економічної безпеки вищий та виявлені загрози впливають на розроблення системи заходів щодо їх попередження та нейтралізації. Варто відзначити, що основу економічної безпеки мають становити заходи, спрямовані на захист матеріальних і фінансових ресурсів ВНЗ на всіх етапах діяльності останніх (формування, зберігання, використання зазначених ресурсів).

Таким чином, узагальнюючи вищевикладений матеріал, можемо виокремити основні фактори загроз економічній безпеці ВНЗ, які наведено на рис 1.2.

Як видно з рис. 1.2, макросередовище містить у собі фактори широкого соціального плану – політичні, правові, фінансово-економічні, демографічні, географічні, націо-

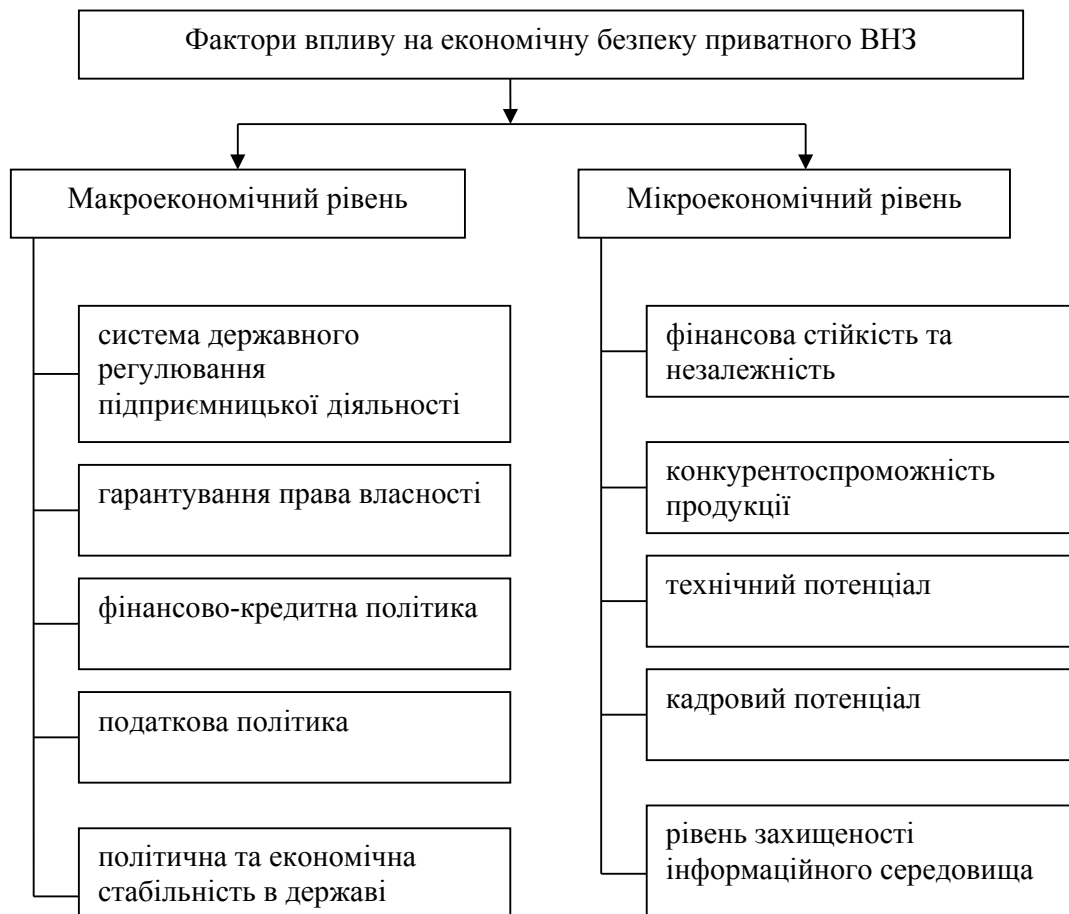


Рис. 1.1. Фактори впливу на економічну безпеку приватного ВНЗ

Джерело: розробка автора

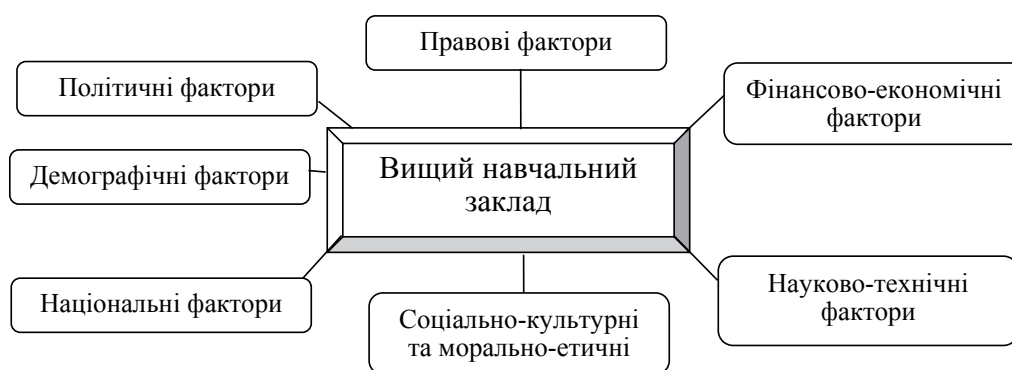


Рис. 1.2. Фактори формування загроз економічній безпеці ВНЗ

Джерело: розробка автора

нальні, соціокультурні, науково-технічні, технологічні та ін. Жоден із них не замикається для суб'єкта виробництва освітніх послуг на одне або декілька юридичних (і тим більше – фізичних) осіб; всі вони є факторами системної, загальноринкової дії.

Розглянемо фактори навколишнього макросередовища українського ринку освітніх послуг з позиції їх впливу на економічну безпеку вищого навчального закладу.

Політичне середовище. У вітчизняному політичному середовищі, яке характеризується в останні роки поступовим підвищенням стабільності, виділяються дві основні та взаємопов'язані групи процесів, які є прямим наслідком і втіленням зміни загальнополітичних орієнтацій у суспільстві.

Перша група процесів визначається відцентровими тенденціями – розпадом СРСР, утворенням нових суверенних держав із самостійними політичними орієнтаціями і пріоритетами, зростаючими політичними амбіціями суб'єктів України та її областей.

Друга група процесів характеризується як загальна ерозія соціально-політичних інститутів, відповідальних раніше за сферу освіти.

Протягом семи десятиліть вітчизняна вища школа була підпорядкована винятково волі свого єдиного власника – держави. Для неї готувалися і нею розподілялися кадрові фахівці, вона фінансувала вищу школу за «залишковим принципом», визначала її структуру, керівництво і саму технологію навчального процесу, вона ж оцінювала результати діяльності ВНЗ та навіть підводила підсумки їх змагання. Але це було не змаганням, а суперництвом за прихильність вищих осіб, що не спиралося на єдину фактично можливу базу змагання – кооперацію праці вільних у своєму виборі стратегії і тактики виробників товарів і послуг.

Вищі навчальні заклади, отримавши незалежність, автономію від держави в той момент, коли вони найбільше стали потребувати державної підтримки, були змушені самостійно і в екстремому порядку вибиратися з тієї важкої ситуації, в якій вони опинилися через збитковість, якій сприяла державна політика. Особливо важко їм доводиться на сучасному етапі, коли відбувається зниження фінансової підтримки з боку держави через кризову ситуацію в економіці країни. При цьому держава не спромоглася підтримати престиж вищої освіти у суспільстві, створити дієву базу для виходу ВНЗ на ринок, утримати науково-педагогічні кадри.

Початок перелому в названих тенденціях став реальністю на початку третього тисячоліття у зв'язку з інституціоналізацією сфери освіти.

Правове середовище. У поняття політичного макросередовища поряд із факторами виконавчої державної влади входить ще ціла низка вагомих факторів, у тому числі законодавчі, правові чинники. Серед них – законодавчі акти, що регулюють відносини власності, підприємництва, конкуренції, захист прав споживачів та ін. Більш конкретно це відбивається в Законі України «Про освіту».

Цей Закон регламентує відносини власності у системі освіти і визначає повноваження суб'єктів (в тому числі й органів управління) у здійсненні та управлінні освітньою діяльністю. Він дає правову базу для виникнення і функціонування недержавних навчальних закладів, розширює і визначає права освітніх установ та їх колективів, обмежує можливості органів управління втручатися в оперативну діяльність навчальних закладів. Цим був створений правовий фундамент автономності навчального закладу. Разом із тим важливо, що в юридичному відношенні ступінь

цієї автономності має право вибирати сам колектив навчального закладу.

Закон легалізує вже широко здійснювану на практиці комерційну (у тому числі підприємницьку) діяльність освітніх установ. Тим самим вперше в нашій країні під ринкові відносини у сфері освіти була підведена правова база.

Закон також розширив особисті освітні права громадян, зафіксував безоплатність здобуття освіти в межах державних стандартів, закріпив низку нововведень в організації оплати праці працівників освіти. Але тільки додаткова робота на місцях, практичне застосування закону дадуть можливість законодавчої ініціативи втілитися у практичні норми поведінки на ринку освітніх послуг.

Економічне середовище. Найважливішим фактором підвищення економічної безпеки у сфері освіти є вплив на неї загальної економічної ситуації у країні.

У розвинених країнах вже не піддається сумніву, що інвестиції у сферу освіти є одними із найнадійніших. За оцінками американських експертів 1 долар США витрат у системі освіти дає змогу отримати від 3 до 6 доларів США прибутку. Проте в нашій країні подібні тенденції поки не можуть проявитися – у розрахунку на одного вітчизняного інженера у нас припадає частина виробленого національного доходу в десять разів менша, ніж у розрахунку на його американського колегу. Частка суспільних витрат із валового національного продукту, що використовується на освіту, становить у нашій державі всього 2,7% (у порівнянні з 6,1% у розвинених країнах, 4% – в країнах, що розвиваються, і 5,7% – в середньому у світі).

Варто зазначити, що забезпечення фінансово-економічної безпеки залежить насамперед від форми власності ВНЗ. Так, відповідно до Закону України «Про вищу освіту» фінансування ВНЗ державної форми власності здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, фінансування ВНЗ приватної форми власності – їх власником.

Варто зазначити, що за даними 2014 року частка видатків на вищу освіту у загальному обсязі видатків на фінансування соціальної сфери у Німеччині становила 5,1%, у Польщі – 5,2%, у Великобританії – 5,6% [8, с. 197–204].

Проте вважаємо, що цей показник не може комплексно характеризувати стан фінансування освіти. Щодо обсягу фінансування вищої освіти, то її частка у структурі державних витрат в Україні є досить високою – на рівні 4,64%, тобто більше ніж третина всіх

коштів на освіту виділяється саме на вищу, приблизно ж стільки витрачається на вищу освіту в Данії – 4,53% і Норвегії – 4,16%. Незважаючи на такі високі попередні відносні показники фінансування вищої освіти, абсолютний рівень її фінансування в Україні, особливо у витратах на одного студента, є значно нижчим. Досить інформативним показником, на нашу думку, є сума видатків на вищу освіту з розрахунку на одного студента.

Найбільше на одного студента витрачають у Норвегії – 38 162,4 дол., Данії – 31 982,1 дол., Швеції – 20 619 дол., Польщі – 2756 дол., а в Україні – 1347 дол. [8, с. 197–204].

Задля забезпечення фінансово-економічної безпеки ВНЗ європейські країни використовують фінансові ресурси приватного сектору. Зокрема, у європейських країнах частка приватних коштів у загальних витратах на освіту становить близько 1–7%, тоді як у Чилі та Південній Кореї цей показник становить 75%, що приводить до високої собівартості освітніх послуг для студентів [8, с. 197–204].

Економічна політика в області оплати праці науково-педагогічних кадрів, професорсько-викладацького складу вже протягом кількох десятиліть демонструє прихильність до викривленої шкали престижності професій. Якщо в США заробітна плата викладацького складу перевищує зарплатню кваліфікованого робітника в 2–2,5 разів (середня зарплата професорів – 4,5 тис. дол. на місяць), то в нашій країні все навпаки.

Безумовно, такий стан справ ініціює відтік кваліфікованих кадрів як в альтернативні освітні структури, так і з освіти в загалом. Старіє професорсько-викладацький склад. За період з 2005 по 2015 р. середній вік докторів наук збільшився на 2 роки і досяг передпенсійного – 58,2 років, а в 2015 році становив 61 рік.

Із відтоком талановитої молоді через низький рівень матеріального забезпечення і необхідність заробітків поза ВНЗ порушується спадковість наукових і педагогічних шкіл.

Однак найбільш суттєва особливість економічного середовища суспільства, що визначає кризовий стан у вітчизняній освіті на ринку освітніх послуг, – недостатній загальний рівень доходів підприємств і недостатня купівельна спроможність населення, які безпосередньо пов'язані із ситуацією в країні, яка спостерігається останнім часом, а саме із фінансовою кризою в усіх сферах економіки.

Демографічне середовище. Демографічні характеристики і тенденції розвитку населення відіграють у кон'юнктурі попиту на

освітні послуги особливо важливу роль. Розглянемо найбільш значущі з них.

Чисельність наявного населення України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО) станом на 1 жовтня 2015 р. становила 42 млн 930 тис. чоловік. Як свідчать статистичні дані, упродовж останніх 10 років чисельність населення скоротилася на 10% [9, с. 227].

Вирішити цю проблему в оперативному порядку неможливо як із фінансових так і з інших матеріальних міркувань сьогодення. Навіть допомога з боку розвинених країн і міжнародних організацій у сфері освіти не послаблює, а посилює відтік кадрів із країни, якій ця допомога надається.

Національне середовище. Моделі та практика освіти загалом і вищої освіти зокрема залежать від національної структури і національних особливостей. І хоча окремі ВНЗ у конкретній країні відображають типологію і характерні риси таких моделей по-різному, ці особливості дуже відчутні.

Модель ВНЗ Великобританії характеризується посиленою увагою до розвитку особистості студента, його індивідуальних здібностей, і цей процес може культивуватися у вивченні практично будь-якого предмета. Звідси – концепція ліберальної освіти, перевага випускників, що володіють широкими інтелектуальними можливостями та особливими особистісними якостями, в тому числі якостями характеру, формування яких є надзавданням вишу, при всій повазі до дослідницької та професійної підготовки.

Французька система вищої освіти, на відміну від вище названих (особливо від німецької), характеризується суто ієрархічним підпорядкуванням державі. Тут високий ступінь поділу наукової діяльності на «науку всередині» і «науку поза» вишу. Існування прагматично орієнтованої «науки поза» вишу активізує її роботу в напрямі професіоналізації освіти. Тому поширена тут модель кваліфікується як професійна, «навчальна».

У США сформувалася система, яка послідовно реалізує всі три згадані функціональні моделі вищої освіти. Перший ступінь (коледжі з чотирирічною підготовкою) наслідує англійську систему освіти. Другий ступінь (університети із шестирічною підготовкою) загалом споріднений із французькою системою професійного навчання. На третьому ступені активно застосовується дослідницька функція вищої школи, характерна для Німеччини.

З урахуванням особливостей формування американського менталітету така функціональна структура, яка асимілює досвід європейських країн і їх пріоритети, не викликає подиву [10, с. 134].

Освітня політика України базується на принципах демократизації та гуманізму, орієнтована на досягнення сучасного світового рівня, відродження самобутнього національного характеру, докорінне покращення змісту, форм і методів навчання, збільшення інтелектуального потенціалу країни. У 90-х роках продовжувала спостерігатися тенденція реорганізації великих педагогічних інститутів країни в університети. Так, у 1992 році на базі Івано-Франківського педагогічного інституту було відкрито Прикарпатський університет. Луцький педінститут у 1993 році перетворено у Волинський університет. У 1994 році організовано Східноукраїнський університет, у 1995 році – Черкаський, у 2003 році Миколаївський і Херсонський педінститути стали державними університетами. Відновлено діяльність двох історичних для України навчальних закладів – Національного університету «Києво-Могилянська академія» та Національного університету «Острозька академія». Із середини 90-х років за вагомі досягнення у підготовці науково-педагогічних кадрів, внесок у розбудову Української держави та міжнародне визнання деяким вищим навчальним закладам Указом Президента України було надано статус Національних. Сьогодні їх – понад шість десятків.

Протягом останніх років було переборено державну монополію в галузі вищої освіти. Відкрито вищі навчальні заклади з різними формами власності (комерційні, приватні, спільні, міжнародні), які дають можливість для здобуття вищої освіти великій кількості випускників середніх і середніх спеціальних навчальних закладів.

Структура вищої освіти України розбудована відповідно до структури освіти розвинених країн світу, визначеної ООН, ЮНЕСКО та іншими міжнародними організаціями.

Соціокультурне, морально-етичне середовище. Освіту (і особливо вишу), як ніяку іншу послугу або товар, долучено до культури. Попит на освітні послуги прямо пов'язаний із рівнем культури – чим вищий рівень культури, тим гостріша потреба в нових знаннях і додатковій освіті. Відповідно до зростання культурного рівня збільшується частка витрат у бюджеті, яку споживач усвідомлено вкладає на задоволення своїх освітніх потреб.

Відмова від домінуючих офіційних ідеологічних догм, безумовно, позитивно вплинула на освіту як безпосередньо, так і опосередковано – через звільнення культури.

Але її сучасний стан в Україні характеризується як значною мірою деформований та зруйнований.

Вся увага нашого суспільства і кожного з його членів зосереджена на ринкових відносинах. Ринок формує культуру та моральність, які суттєво відрізняються від офіційно визнаних у нашій країні.

Але поки ринок не сформувався структурно, поки не спрацюють правила цивілізованої поведінки в ньому – у суспільстві домінує «право сильного», безкультур'я, корисливість у відносинах з боку найбільш спритних конкурентів, пасивність значної частини членів суспільства.

Крім перерахованих вище факторів морально-етичного та соціального середовища не менш важливим є тендерний фактор. Його негативний вплив є наслідком напруженості в колективі співробітників ВНЗ, пов'язаної з підвищеною вірогідністю скорочення штатів внаслідок економії коштів вишом, зумовленої важкою фінансовою ситуацією в умовах фінансової кризи. Прояв загрози з боку цього ендогенного фактора, наприклад, може виражатися у прагненні кола співробітників, що складається переважно із жінок, спровокувати звільнення їхніх колег для підвищення можливості збереження їх у штаті ВНЗ. Керівництво ВНЗ може помилково і незаслужено скоротити або звільнити кваліфікованого співробітника, що має особливу цінність для ВНЗ, у важкій фінансовій ситуації, коли дуже важливе швидке прийняття та

реалізація грамотних управлінських рішень. Безсумнівно, така ситуація є небезпекою для успішного функціонування ВНЗ, особливо в нестабільних умовах на ринку освітніх послуг у країні. Тому цілком обґрунтованою буде стабілізація соціального клімату в управлінському колективі ВНЗ, що є вельми значущим з позиції виконання антикризових інновацій.

Науково-технічне середовище. Науково-технічний прогрес – один із найбільш великомасштабних факторів прямої дії, що визначає попит на освітні послуги конкретних профілів і спеціальностей підготовки, тобто асортимент освітніх послуг. Ця дія виявляється деколи більш вагомою, ніж часто протилежні впливи інших сфер навколишнього середовища, включаючи демографічну, політичну та ін.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, нами було виділено низку факторів виникнення загроз економічній безпеці ВНЗ, до яких належать політичні, демографічні національні, правові, соціально-культурні, фінансово-економічні, науково-технічні. Здійснення сукупності дій щодо запобігання, послаблення та захисту від загроз діяльності ВНЗ не повинно зводитися до простого реагування на загрози. Необхідні науково обґрунтовані процедури їх передбачення, регулювання, пристосування діяльності ВНЗ до зовнішніх умов, що змінюються. У зв'язку із цим важливого значення набуває теоретичне розроблення проблеми забезпечення економічної безпеки ВНЗ в межах сучасного безпекознавства, змістом якої є закономірності, принципи, функції, форми і методи цілеспрямованої діяльності із запобігання, послаблення та захисту від загроз діяльності ВНЗ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Песков В.В. Кризис и банкротство как угроза экономической безопасности предприятия в условиях рынка / В.В. Песков // Транспортное дело России. – 2010. – № 8. – С. 29–32.
2. Грунин О.А., Грунин С.О., Экономическая безопасность организации. – Спб.: Питер – 2002. – 288 с.
3. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи. Монографія. / Кириченко О.А., Захаров О.І., Пригунов П.Я. та ін. // К.: ТОВ Дорадо-Друк – 2010. – 412 с.
4. Малолетко А.Н. Экономическая безопасность вуза: структурное разрушение системы финансового обеспечения [Электронный ресурс] / А.Н. Малолетко. – Режим доступа : <http://finanal.ru/007/ekonomicheskaya-bezopasnost-vuza-strukturnoe-razrushenie-sistemy-finansovogo-obespecheniya>
5. Бархатов В.Ю. Экономическая безопасность ВУЗа [Электронный ресурс] / В.Ю. Бархатов, В.Н. Пугач, Н.К. Алимova. – Режим доступа : www.naukovedenie.ru/sbornik1/2-1.pdf.
6. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І.С. Стеців // Вісник ЛНПУ, 2010 – [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>
7. Карпова К.В. Вищий навчальний заклад приватної форми власності як об'єкт економічної безпеки та суб'єкт освітньої господарської діяльності / К.В. Карпова // Ефективна економіка. – № 2. – 2013. – Режим доступа: <http://www.econmy.nayka.com.ua>.

8. Малік Є.О. Фінансування вищої освіти: сучасні тенденції та зарубіжний досвід / Є.О. Малік, М.Ю. Білінець // Ефективна економіка. – 2014. – № 8. Data of UNESCO institute of statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.uis.unesco.org/index.aspx?queryid=189#>.
9. Щорічна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини про стан додержання та захисту прав і свобод людини і громадянина в Україні. – К., 2015. – 552 с.
10. Вульфсон Б.Л. Стратегия развития образования на Западе / Б.Л. Вульфсон. – М. : Изд-во УРАО, 2014. – 208 с.

Визначення конкурентних напрямів підприємства на ринку кисломолочної продукції

Стеблюк Н.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

Волосова Є.Р.

магістр кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

Стаття присвячена дослідженню конкурентних переваг підприємства на ринку кисломолочної продукції. Для цього було здійснено аналіз середовища діяльності підприємства ТОВ «АНР ГРУП» на ринку з використанням методів SWOT-аналізу, PEST-аналізу та SPACE-аналізу. Визначено стратегічний напрям діяльності підприємства відповідно до матриці І. Ансоффа. За допомогою зазначених методик запропоновано стратегічні рішення для досягнення конкурентних переваг на ринку кисломолочної продукції.

Ключові слова: конкурентні переваги, ринок кисломолочної продукції, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SPACE-аналіз, стратегічні рішення.

Стеблюк Н.Ф., Волосова Е.Р. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ КИСЛОМОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена исследованию конкурентных преимуществ предприятия на рынке кисломолочной продукции. Для этого был осуществлен анализ среды деятельности предприятия ООО «АНР ГРУПП» на рынке с использованием методов SWOT-анализа, PEST-анализа и SPACE-анализа. Определено стратегическое направление деятельности предприятия в соответствии с матрицей И. Ансоффа. С помощью указанных методик предложены стратегические решения для достижения конкурентных преимуществ на рынке кисломолочной продукции.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, рынок кисломолочной продукции, SWOT-анализ, PEST-анализ, SPACE-анализ, стратегические решения.

Steblyuk N.F., Volosova E.R. DETERMINATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISE ON THE MARKET OF DAIRY PRODUCTS

The article talks about the competitive advantages of enterprise on the market of dairy products. There was conducted an analysis of the situation and environment of the enterprise of "ANR GROUP" in the market using the methods of SWOT-analysis, PEST-analysis and SPACE-analysis. The strategic direction of the company was determined according to Ansoff matrix. Strategic decisions for competitive advantage in the market of dairy products were offered by these techniques.

Keywords: competitive advantage, market dairy products, SWOT-analysis, PEST-analysis, SPACE-analysis, strategic decisions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах будь-яке підприємство для ефективного функціонування та оцінки своїх перспектив на майбутнє повинно оцінювати рівень власної конкурентоспроможності. Володіючи інформацією про власні конкурентні позиції, підприємство отримує можливість визначити напрями розвитку наявних переваг та розробити свою стратегію, адекватну реаліям сучасних ринкових процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним питанням визначення конкурентних позицій підприємств присвячено значну кількість досліджень учених,

серед яких необхідно виділити І. Ансоффа [1], М. Портера [2], Л.В. Балабанову [3], І.І. Вініченко [4], О.В. Гончаренко [5], О.М Згурську [6], О.В. Моргун [7], С.М. Клименко [8] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень, питання визначення вибору ефективних напрямів формування стратегії підприємств кисломолочної галузі в умовах конкурентної економіки залишаються недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні

стратегічних рішень у системі управління ТОВ «АНР ГРУП» для досягнення конкурентних переваг на ринку кисломолочної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товариство з обмеженою відповідальністю «АНР ГРУП» є переможцем у номінації «100 кращих товарів України – 2015» у категорії освіжальних кисломолочних напоїв. Компанія розташована у селі Червоний Яр Криничанського району Дніпропетровської області. Основними видами діяльності ТОВ «АНР ГРУП» є виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки [9]. За результатами проведеного дослідження було визначено, що підприємство випускає невеликий асортимент продукції – кисломолочні напої, молоко та бринзу – і знаходиться у середньому ціновому сегменті. Для визначення конкурентних переваг було використано методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства, такі як PEST-аналіз, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз та метод, який характеризує ринкові позиції підприємства – матриця І. Ансоффа.

Для вивчення зовнішнього середовища підприємства був використаний PEST-аналіз,

який наведений у табл. 1. Перевагою застосування PEST-аналізу є можливість виокремити можливості і загрози впливу факторів зовнішнього середовища на підприємство, а також оцінити ступінь вірогідності їх настання та значущості для підприємства, що на основі отриманих результатів дає змогу сформулювати відповідні управлінські рішення.

Проведений PEST-аналіз показує, що зараз спостерігається тенденція розвитку молочної галузі насамперед за рахунок модернізації обладнання, підвищення якості молочних продуктів та виробництва нових видів продукції. До найбільш важливих економічних чинників належать витрати на сировину і матеріали, рівень інфляції та купівельну спроможність. Усі ці фактори залежать від політичних чинників і взаємопов'язані між собою. Інфляція впливає на витрати всіх підприємств і, відповідно, на вартість сировини. Тоді як ціни на продукцію зростають, купівельна спроможність знижується, що приводить до зменшення обсягу продажів і, відповідно, доходу. Ставлення до екопродукції серед споживачів сьогодні неоднозначне. Деякі споживачі вважають цю групу товарів безпечною і цінною

Таблиця 1

PEST-аналіз для ТОВ «АНР ГРУП»

| Політичні фактори | Питома вага | Економічний вплив | Питома вага |
|--|-------------|--|-------------|
| 1. Зміни законодавства та урядова політика. | 0,26 | 1. Економічна ситуація та тенденції. | 0,18 |
| 2. Сучасні світові тенденції розвитку молочної галузі. | 0,24 | 2. Рівень платоспроможності населення. | 0,2 |
| 3. Відносини підприємств з урядом і владою загалом. | 0,18 | 3. Підвищення рівня інфляції. | 0,2 |
| 4. Державне регулювання конкуренції молочної галузі. | 0,14 | 4. Зміна ціни на основні витрати підприємств. | 0,33 |
| 5. Зміни законодавства щодо молочної галузі. | 0,1 | 5. Зміни на ринку робочої сили. | 0,09 |
| 6. Бюрократія та рівень корупції. | 0,08 | | |
| Усього | 1 | Усього | 1 |
| Демографічні зміни | | Технологічні інновації | |
| 1. Зміна стилю життя. | 0,21 | 1. Інформація та комунікації. | 0,12 |
| 2. Зміни у споживчих перевагах на молочну продукцію. | 0,19 | 2. Виробництво нових молочних продуктів на базі інновацій. | 0,32 |
| 3. Базові цінності суспільства і людини. | 0,17 | 3. Оцінки швидкості зміни і адаптації нових технологій. | 0,31 |
| 4. Екологічний стан країн. | 0,14 | 4. Державна технологічна політика. | 0,16 |
| 5. Соціокультурні тенденції. | 0,1 | 5. Витрати на дослідження. | 0,09 |
| 6. Рівень охорони здоров'я. | 0,12 | | |
| 7. Вплив засобів масової інформації. | 0,07 | | |
| Усього | 1 | Усього | 1 |

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «АНР ГРУП»

| | Можливості (О) | Загрози (Т) |
|--|--|--|
| | <p>А. Розширення географії збуту.</p> <p>В. Розширення товарного асортименту.</p> <p>С. Впровадження інновацій у виробничу та управлінську діяльність.</p> <p>Д. Організація рекламної кампанії.</p> <p>Е. Збільшення частки ринку кисломолочної продукції України.</p> <p>Ф. Розробка конкурентних стратегій розвитку діяльності підприємства.</p> <p>Г. Збільшення кількості споживачів різних категорій.</p> | <p>А. Нестабільність економічного середовища.</p> <p>В. Посилення позицій конкурентів.</p> <p>С. Падіння платоспроможного попиту.</p> <p>Д. Загроза банкрутства.</p> <p>Е. Зміна законодавства щодо молочної галузі (зокрема, податкового).</p> <p>Ф. Поява нових подібних продуктів, замінників.</p> <p>Г. Підвищення цін на сировину.</p> |
| Сильні сторони (S) | SO-стратегії | ST-стратегії |
| <p>1. Поставка сировини з екологічно чистих районів України.</p> <p>2. Використання прогресивних технологій виробництва.</p> <p>3. Високий рівень якості продукції.</p> <p>4. Виробництво безпечної для здоров'я продукції.</p> <p>5. Швидка переорієнтація на нові споживчі сегменти.</p> <p>6. Наявність власного сайту з детальним описом продукції та виробництва, а також сторінок підприємства на сайтах супермаркетів.</p> <p>7. Сприяння зростанню чисельності цільових груп споживачів.</p> | <p>1,4-А,Е – розширення географії збуту та збільшення частки ринку за рахунок використання екологічно чистої та безпечної для здоров'я продукції.</p> <p>2-С,Ф – розроблення чіткої стратегії та удосконалення інноваційної політики виробництва за рахунок використання нових прогресивних технологій.</p> <p>3,5,7-В,Г – розширення товарного асортименту та залучення нових споживачів за рахунок високої якості продукції та швидкої переорієнтації на нові споживчі сегменти.</p> <p>6-Д – наявність сайту сприятиме рекламній діяльності компанії.</p> | <p>2-Г – використання нових технологій допоможе знизити вплив зростання ціни.</p> <p>3,5-В – протидія конкурентам через високу якість.</p> <p>4-С – виробництво безпечної здорової продукції зменшить вплив платоспроможності.</p> <p>5,7-Ф – протистояння продуктам-замінникам через прогнозування уподобань споживачів та швидку переорієнтацію на їхні смаки.</p> |
| Слабкі сторони (W) | WO-стратегії | WT-стратегії |
| <p>1. Невеликий досвід роботи в молочної галузі.</p> <p>2. Незначна частка ринку молочної продукції України.</p> <p>3. Вузкий асортимент продукції.</p> <p>4. Слабка організація маркетингової діяльності на підприємстві.</p> <p>5. Недосконало налагоджена мережа логістичних процесів.</p> <p>6. Зростання запасів на складі та висока вартість їх зберігання.</p> <p>7. Низький рівень фінансового стану підприємства.</p> | <p>1,2-Г – неможливість збільшення кількості споживачів через незначну частку ринку і позицію «новачка».</p> <p>2,3-А,Е – сприяння зростанню частки ринку через розширення географії збуту та вдосконалення асортиментної політики.</p> <p>4-Д – посилення маркетингової діяльності, що сприятиме розвитку рекламної діяльності.</p> <p>5,6-А – нестача місця на складі приведе до пошуку нових точок збуту продукції.</p> <p>7-В – розширення асортименту продукції приведе до покращення фінансового стану.</p> | <p>1,2,3-В,Ф – посилення позицій нових конкурентів із більш чіткою концепцією.</p> <p>6,7-Д – зростання загрози банкрутства, як наслідок погіршення фінансового стану підприємства та зростання вартості запасів.</p> <p>1,7-А,Е – введення нових законів, більш жорстких умов функціонування може призвести до негативних наслідків у діяльності.</p> |

на поживні речовини, а інші не бачать необхідності у споживанні природних і екологічно чистих продуктів через низькі доходи і поганий рівень інформованості. Технологічні чинники з кожним роком набувають все більшого значення. Модернізація, автоматизація, використання передових технологій дають змогу знизити виробничі витрати і спростити процес виробництва. Найбільше на розвиток галузі впливають такі технологічні фактори, як виробництво нових продуктів на базі інновацій, зміна цін на сировину і матеріали, адаптація до нових технологій, зміна законодавства та основних тенденцій у молочній галузі, а також зміна стилю життя та вподобань споживачів. Ці фактори є найбільш значущими, тому що вони безпосередньо впливають на попит на молочну продукцію та на ціну про-

дукції. Деяко меншу оцінку отримали такі фактори, як зміни на ринку робочої сили, бюрократія, вплив ЗМІ та витрати на дослідження.

Варто мати на увазі, що споживач постійно шукає новий продукт, тому необхідно оновлювати асортимент, а також шукати шляхи для того, щоб споживачі були зацікавлені в новому, природному і недорогому продукті із збалансованим складом основних поживних речовин.

Одним із базових засобів стратегічного аналізу є SWOT-аналіз, що дає змогу виявити і структурувати сильні та слабкі сторони, а також потенційні можливості і загрози підприємства [10, с. 138]. Проаналізувавши загальні характеристики діяльності підприємства та фактори зовнішнього впливу на його діяльність, ми склали матрицю SWOT-аналізу, яка наведена у таблиці 2.

Таблиця 3

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE-аналізу для ТОВ «АНР ГРУП»

| № | Критерій | Оцінка, балів | Вага | Зважена оцінка, балів |
|-------------------------------------|--|---------------|------|-----------------------|
| Фінансовий стан | | | | 3,95 |
| 1 | Ліквідність | 4 | 0,05 | 0,2 |
| 2 | Оборотність оборотних активів | 2 | 0,05 | 0,1 |
| 3 | Фондовіддача | 4 | 0,1 | 0,4 |
| 4 | Рентабельність власного капіталу | 3 | 0,15 | 0,45 |
| 5 | Фінансова незалежність | 3 | 0,2 | 0,6 |
| 6 | Стабільність отримання прибутку | 5 | 0,25 | 1,25 |
| 7 | Коефіцієнт оновлення основних засобів | 4 | 0,05 | 0,2 |
| 8 | Стійкість до фінансового ризику | 5 | 0,15 | 0,75 |
| Конкурентоспроможність підприємства | | | | 4,2 |
| 1 | Ринкова частка | 5 | 0,2 | 1 |
| 2 | Якість продукції | 6 | 0,3 | 1,8 |
| 3 | Стадія життєвого циклу продукту | 2 | 0,05 | 0,1 |
| 4 | Прихильність покупців | 3 | 0,2 | 0,6 |
| 5 | Рентабельність продажів | 2 | 0,15 | 0,3 |
| 6 | Здатність до інтеграції | 4 | 0,1 | 0,4 |
| Привабливість галузі | | | | 3,35 |
| 1 | Стадія життєвого циклу галузі | 2 | 0,1 | 0,2 |
| 2 | Використання ресурсів | 4 | 0,3 | 1,2 |
| 3 | Забезпечення перспектив зростання виробництва галузі | 4 | 0,15 | 0,6 |
| 4 | Бар'єри входження на ринок | 3 | 0,2 | 0,6 |
| 5 | Рівень державного впливу на галузь | 3 | 0,25 | 0,75 |
| Стабільність середовища | | | | 3,6 |
| 1 | Інфляція | 5 | 0,2 | 1 |
| 2 | Варіація попиту | 2 | 0,3 | 0,6 |
| 3 | Маркетингові та рекламні можливості | 5 | 0,2 | 1 |
| 4 | Рівень інноваційної діяльності | 4 | 0,15 | 0,6 |
| 5 | Ступінь впливу іноземного капіталу | 2 | 0,05 | 0,1 |
| 6 | Рівень технологічних змін | 3 | 0,1 | 0,3 |

Відповідно до цього можливо стверджувати, що ТОВ «АНР ГРУП» має досить стійку позицію на ринку молочних продуктів та формує позитивний імідж у споживачів за рахунок екологічності та високої якості продукції. Але наявні певні недоліки, такі як недостатньо широкий асортимент продукції, низький рівень фінансового стану та значні витрати на зберігання продукції на складі.

У стратегічному аналізі все більшої популярності набуває SPACE-аналіз (Strategic Position and Action Evaluation). Це комплексний метод, призначений для оцінювання ситуації та вибору стратегій [11, с. 132]. Його перевагами є те, що метод дає можливість проаналізувати наявну стратегію підприємства навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді. Метод SPACE-аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінки сильних та слабких сторін діяльності невеликих підприємств. Використовуючи методологію SPACE-аналізу, яка наведена в таблиці 3, було оцінено стратегічне становище ТОВ «АНР ГРУП».

Отримані результати можна пояснити погіршенням значень показників:

- загальної ліквідності – 1,3; 1,31; 1,09 відповідно у 2013–2015 рр. за нормативу 1,5;
- поточної ліквідності – 0,75, 0,38, 0,5 за нормативу 0,6;
- оборотності оборотних активів – 5,66; 5,42; 3,48;

– рентабельності власного капіталу – 0,61; 0,24; 0,12;

– фінансової незалежності – 0,52; 0,56; 0,36 за нормативу 0,5.

Діяльність ТОВ «АНР ГРУП» протягом 2013–2015 рр. була визначена як прибуткова. Основним видом продукції, яку виробляє ТОВ «АНР ГРУП», є кисломолочний напій «Тан», який реалізують під торговою маркою «Ecofood». Підприємство здійснює систему заходів щодо формування бренду, розширення асортименту продукції та розширення географії продажів. Таким чином, результати зважених оцінок чотирьох груп критеріїв SPACE-аналізу на прикладі ТОВ «АНР ГРУП» наведено в таблиці 4. Високе значення критерію конкурентоспроможності пояснюється кращими значеннями факторів, що її характеризують.

Таблиця 4
Результати зважених оцінок критеріїв SPACE-аналізу для ТОВ «АНР ГРУП»

| № | Критерії | Зважена оцінка, балів |
|---|--|-----------------------|
| 1 | Фінансовий стан (ФС) | 3,95 |
| 2 | Конкурентоспроможність підприємства (КП) | 4,2 |
| 3 | Привабливість галузі (ПГ) | 3,35 |
| 4 | Стабільність середовища (СС) | 3,6 |

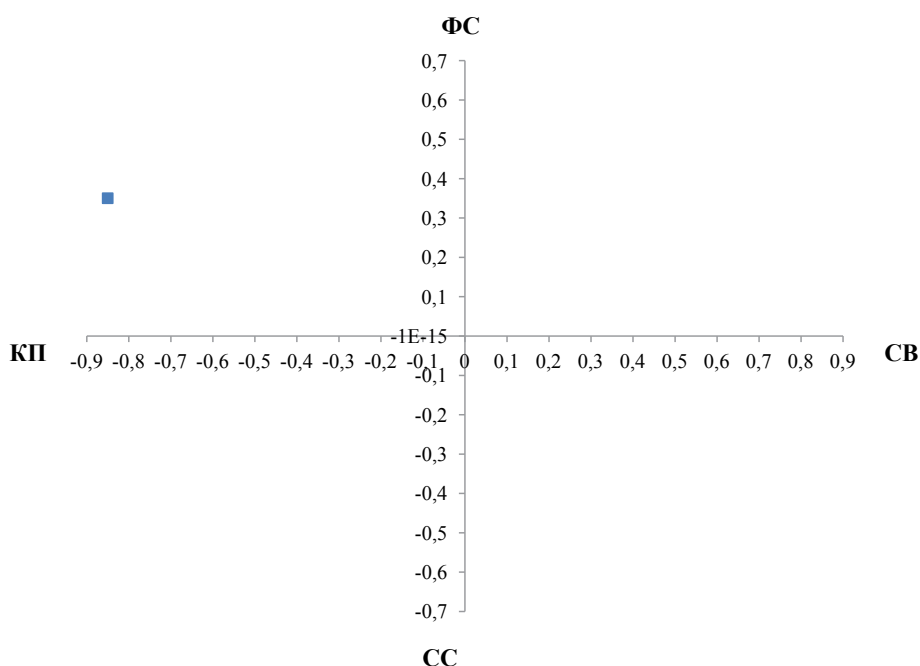


Рис. 1. Побудова вектору рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для ТОВ «АНР ГРУП»

Наступним етапом SPACE-аналізу є відображення результатів зважених оцінок критеріїв у системі координат XOY, в якій кожна половина осей X і Y відображає відповідну групу критеріїв.

Для того щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки P (X; Y) за формулами:

$$X = \text{ПГ} - \text{КП} = 3,35 - 4,2 = -0,85;$$

$$Y = \text{ФС} - \text{СС} = 3,95 - 3,6 = 0,35.$$

Вектор рекомендованої стратегії (рис. 1) за методом SPACE-аналізу будують за двома точками: O (0;0) та P (-0,85; 0,35).

З рис. 1 видно, що рекомендованою стратегією для ТОВ «АНР ГРУП» є консервативна стратегія. Ця позиція характерна для стабільних ринків із низькими темпами зростання. У цьому разі зусилля мають концентруватися на фінансовій стабілізації. Найважливішим чинником є конкурентоспроможність продукції.

Відповідно до методики SPACE-аналізу для ТОВ «АНР ГРУП» можна запропонувати такі стратегічні рішення, як:

- стабілізація фінансового стану (застосовувати методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства);

- для підвищення конкурентоспроможності необхідне запровадження у виробництво нових наукових розроблень на основі інновацій;

- захист конкурентних позицій та утримання зайнятої ринкової ніші;

- сегментування ринку з метою посилення конкурентних позицій.

Результати оцінки становища та діяльності підприємства можуть лягти в основу моделі «продукт – ринок», яка запропонована І. Ансоффом. Остання дає змогу оптимізувати розподіл ресурсів підприємства і визначити характер його дій на ринку (таблиця 5).

Отже, для ТОВ «АНР ГРУП» була визначена стратегія – розроблення нового товару або стратегія інновацій (продаж нових продуктів на старих ринках). Відповідно до цієї стратегії основні маркетингові рішення можуть бути такими, як створення нової продукції;

зміна упаковки й оформлення товару; пропозиції пробних товарів, які є новими тільки для цього підприємства. Перевагою цієї стратегії є мінімізація ризику, оскільки ринок добре відомий і прибуток забезпечується за рахунок збереження його частки в майбутньому.

Реалізація цієї стратегії полягає у розширенні номенклатури товару і асортименту продукції, що випускається, наприклад, випуск такого нового продукту, як «Холодна кава». Компанія ТОВ «АНР ГРУП» займається розробленням унікального продукту, який є новим на ринку України, – це холодні кавові напої під торговою маркою «Екоfood» (продаж планується у 2017 році). Кавові напої будуть виготовлені за особливою технологією з натуральної кави шляхом холодного екстрагування (підбадьорливий «Espresso» ТМ Екоfood, легкий «Latte» ТМ Екоfood і м'який «Cappuccino» ТМ Екоfood). Вони є тонізуючими завдяки вмісту кофеїну, підвищують стійкість до стресів за рахунок посилення процесів уяви. Холодна кава ТМ Екоfood – напій для підтримки тонуусу і гарного настрою.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає підстави стверджувати про доцільність вирішення актуального завдання – визначення конкурентних напрямів розвитку підприємства.

1. Виконаний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища за допомогою PEST-та SWOT-аналізу показав, що у ТОВ «АНР ГРУП» більше сильних сторін, ніж слабких. Найбільший вплив на діяльність підприємства мають технологічні фактори. Основними недоліками у роботі підприємства є вузький асортимент продукції, низький фінансовий стан та складна мережа логістичних процесів.

2. За допомогою SPACE-аналізу було визначено сильні та слабкі сторони підприємства за такими параметрами, як фінансовий стан; конкурентоспроможність підприємства; привабливість галузі; стабільність середовища. Проведений аналіз показав, що найбільш прийнятною для ТОВ «АНР ГРУП» є консервативна стратегія.

Таблиця 5

Матриця стратегій І. Ансоффа

| | | Ринок | |
|-------|--------|---|--|
| | | Старий | Новий |
| Товар | Старий | 1. Стратегія глибокого проникнення на ринок. | 2. Стратегія розвитку ринку, або стратегія розширення меж. |
| | Новий | 3. Стратегія розроблення нового товару або стратегія інновацій. | 4. Стратегія диверсифікації або активної експансії. |

3. За результатами проведеного оцінювання за допомогою матриці Ансоффа запропоновано стратегію розроблення нового товару або стратегію інновацій (продаж нових продуктів на старих ринках). Компанія ТОВ «АНР ГРУП» займається розробленням унікального продукту, такого як

холодні кавові напої під торговою маркою «Екоfood».

Перспективи подальшого дослідження полягають у застосуванні методів теорії обмежень системи (ТОС) та методу вузьких місць для визначення оптимальної стратегії розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И.Ансофф; [пер. с англ. С. Жильцов при содействии Дж. Макдоннелл]. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: навч. посібник / Л.В. Балабанова. – Київ. : Знання, 2005. – 301 с.
4. Вініченко І.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи / І.І. Вініченко, Д.В. Маховський // Агросвіт, 2013. – № 21. – С. 10–13.
5. Гончаренко О.В. Інституціональне регулювання розвитку інновацій в агропромисловому виробництві: теорія, методологія, практика: [монографія] / О.В. Гончаренко. – Київ: ТОВ «ДКС Центр», 2014. – 440 с.
6. Згурська О.М. Маркетингові аспекти забезпечення конкурентоспроможності агропромислових підприємств молокопереробної галузі / О.М. Згурська // Агросвіт, 2013. – № 23. – С. 38–43.
7. Моргун О.В. Напрями розвитку молочної галузі та молокопереробної промисловості / О.В. Моргун // Економіка АПК. – №7. – 2009. – С. 62–66.
8. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
9. Офіційний сайт ТМ Екоfood – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekofood.ua/>
10. Туманова А.Ю. Особливості проведення стратегічного аналізу молочної галузі на прикладі ПАТ «Березівський молочний завод» / А.Ю. Туманова, Н.О. Задорожнюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 6(1). – С. 137–140.
11. Бродюк І.В. Стратегічний аналіз інвестиційного розвитку підприємства / І.В. Бродюк // Економіка та держава. – Київ, 2015. – № 4. – С. 131–133.

УДК 005.591:622.32(477)

Управління підрядниками у нафтогазовій галузі як фактор екологічної безпеки

Степанюк Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Степанюк О.С.

асистент кафедри обліку і аудиту
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Стаття присвячена актуальним питанням управління підрядниками у нафтогазовій галузі України. Проаналізовано проблеми управління у ланцюжку виконання підрядних робіт. Досліджено світовий досвід роботи нафтогазових компаній, розроблено та систематизовано рекомендації для нафтогазових компаній та їхніх підрядників із «відповідального» управління у частині мінімізації соціально-екологічних впливів галузі.

Ключові слова: управління підрядниками, нафтогазова галузь, нафтогазовий сервіс, екологічна безпека, «відповідальне» управління.

Stepanyuk H.S., Stepanyuk O.S. УПРАВЛЕНИЕ ПОДРЯДЧИКАМИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам управления подрядчиками в нефтегазовой отрасли Украины. Проанализированы проблемы управления в цепочке выполнения подрядных работ. Исследован мировой опыт работы нефтегазовых компаний, разработаны и систематизированы рекомендации для нефтегазовых компаний и их подрядчиков по «ответственному» управлению в части минимизации социально-экологических воздействий отрасли.

Ключевые слова: управление подрядчиками, нефтегазовая отрасль, нефтегазовый сервис, экологическая безопасность, «ответственное» управление.

Stepanyuk H.S., Stepanyuk O.S. THE MANAGEMENT OF CONTRACTORS IN THE UKRAINIAN PETROLEUM INDUSTRY AS A FACTOR IN ENVIRONMENTAL PROTECTION

The article is devoted to the management of contractors in the Ukrainian petroleum industry as a factor in environmental protection. The management problems in the contract work chain are analysed. The international experience of the oil and gas companies in this field is studied. The "responsible" management guidelines for oil and gas companies and their contractors, primarily in terms of minimizing social and environmental impacts of the industry are developed and systemized.

Keywords: management of contractors, oil and gas, oil and gas service, environmental safety, "responsible" government.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Енергетичний сектор в Україні має значний потенціал для росту, але є складним та регульованим. Цій сфері властиві часті кризові ситуації і значний політичний вплив. Неодноразово відзначалося (зокрема, іноземними інвесторами), що український енергетичний ринок потенційно дуже перспективний, однак має свої особливості, а успішність діяльності на ньому залежить від запровадження новітніх технологій.

Одним із важливих факторів впливу на соціальні та екологічні наслідки виконання нафтових і газових проектів є управління відносинами між нафтогазовими підприємствами та їхніми підрядниками (і субпідрядниками).

У підрядників спостерігається тенденція більш високого рівня виробничого травматизму і смертності. Частково це пов'язано з тим, що вони працюють у більш небезпечних умовах, хоча найчастіше значний вплив мають також інші фактори – відсутність ефективної системи менеджменту, низький рівень культури безпеки, критичний вплив людського фактора, халатність (низьке сприйняття ризику).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безумовно, значну роль у процесі розвідки і розроблення точок видобутку нафти відіграє нафтогазовий сервіс. З огляду на важливість і значущість нафтогазового сервісу, без якого не може існувати нафтогазовидобувна індустрія, останнім часом на сторінках преси, міжнарод-

них конференціях, симпозиумах і нарадах, а також на галузевих, міжвідомчих та урядових засіданнях все частіше стали підніматися і обговорюватися питання, пов'язані із проблемами і розвитком вітчизняного нафтогазового сервісу. Підтвердженням вищесказаного є результати наукових досліджень із вирішення проблем підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів нафтогазової галузі вітчизняних та зарубіжних учених – О. Адаменка, В. Бірюкової, І. Булатової, В. Бурлаки, Г. Бурлака, Я. Витвицького, Б. Данилишина, М. Данилюка, Є. Докучаєва, Є. Євтушенко, М. Ковалко, Р. Коуза, О. Лапко, Д. Норта, Ш. Райта, М. Рединої, І. Чукаєвої, Дж. Стерна, С. Сторчака, І. Шевченко та інших. Крім того, актуальними і дискусійними залишаються питання щодо управління безпекою підрядних організацій, зокрема екологічною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Саме підрядники виконують роботи із практичної реалізації нафтогазових проектів, які здійснюють вплив на умови проживання місцевого населення та стан навколишнього природного середовища. Соціальні й екологічні показники роботи підрядників меншою мірою входять у звітність порівняно з інформацією про виконання вимог безпеки праці й охорони здоров'я. Цій проблемі сьогодні приділяється недостатньо уваги.

Щоб отримати користь від ділових можливостей, місцеві підрядники, що беруть участь у міжнародних нафтогазових проектах, повинні знати і мати можливість використовувати кращу світову практику не тільки з технічних питань, але і в таких сферах, як охорона навколишнього природного середовища, соціальні проблеми, техніка безпеки та охорона здоров'я. Робота на рівні кращих міжнародних стандартів буде становити суттєву конкурентну перевагу для потенційних підрядників. Все це доводить необхідність дослідити найкращий досвід роботи нафтогазових компаній і, таким чином, змістити вектор орієнтації вітчизняної нафтогазової галузі з отримання короткотермінових економічних вигод на довгостроковий розвиток «відповідального» управління в частині мінімізації соціально-екологічного впливу галузі.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження – проаналізувати практичні аспекти виконання підрядних робіт у нафтогазовому секторі та розробити рекомендації з підвищення ефективності управління підрядниками в частині забезпечення екологічної безпеки галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні нафтова і газова промисловість передає на виконання підрядникам до 90% робіт із пошуку і видобутку природних ресурсів. Фактично реалізація проектів переходить у руки підрядників. Велика міжнародна нафтова компанія може мати справу з десятками тисяч підрядників і постачальників. Сьогодні світовими лідерами в розвитку техніки і технологій нафтогазової галузі є США, Норвегія, Росія, Китай. У цих країнах розробляється повний спектр нафтогазового устаткування, апаратури, технологій, а також є у наявності найбільший сервісний та інтелектуальний потенціал для виконання комплексу робіт – від пошуку та розвідки до видобутку вуглеводнів із використанням екологічно безпечних технологій та методів виконання робіт. Український нафтогазовий комплекс характеризується високою регіональною концентрацією об'єктів видобутку, переробки, зберігання та транспортування нафти і газу на території країни, наслідком чого є значне техногенне навантаження на навколишнє природне середовище окремих областей.

Основними нафтогазоносними територіями в Україні є три – Східноукраїнська (СУНГТ), Західноукраїнська (ЗУНГТ) та Південноукраїнська (ПУНГТ). Майже всі виробничі об'єкти нафтогазової промисловості, що знаходяться на цих територіях у відповідних умовах, забруднюють всі компоненти природного середовища різноманітними шкідливими речовинами. Тому нафтогазові підприємства за рівнем шкідливої дії на природне середовище вважаються об'єктами підвищеного екологічного ризику [1, с. 69].

Україна, яка за радянських часів мала порівняно розвинене нафтогазосервісне обслуговування, не зберегла свій потенціал через доволі високий рівень технічної спрацьованості основних засобів на виробничих підприємствах (близько 75–80%). У результаті на вітчизняному нафтогазовому ринку сьогодні працюють такі всесвітньо відомі нафтосервісні компанії, як Schlumberger і Halliburton, виконуючи в обмеженій кількості замовлення із постачання високовартісного нафтового обладнання та устаткування для підприємств галузі лише для реалізації особливо важливих стратегічних інвестиційних проектів. На середніх та малих за запасами родовищах використовують старе обладнання, ремонтуючи його та доводячи до рівня конкретних потреб власними силами за допомогою науковців та винахідників із більшим

ризиком погіршення екологічної ситуації в районах видобутку [2, с. 407]. Крім того, відомі міжнародні генпідрядники, такі як АМЕС, Aker Solutions, Bechtel – це досвідчені компанії, що відповідають за передачу кращої практики в роботу своїх субпідрядників. Це доводить актуальність та необхідність залучати сервісні компанії та підприємства з метою підвищення ефективності функціонування нафтогазового сектору загалом.

Посилити розвиток ринку українського нафтогазового сервісу може урядова ініціатива із прийняття чергового законопроекту (№ 5459) про зміни до Податкового кодексу. У повідомленні видання «День» йдеться про впровадження по-справжньому стимулювальної рентної ставки (12%) для нових газових свердловин, буріння яких розпочнеться після 1 січня 2017 року – вперше в українській історії [3]. За словами Президента України Петра Порошенка на церемонії відкриття нової газової свердловини у Львівській області пріоритетом державної політики є запуск українського газовидобування, причому не монополістичного, а з підтримкою чесних і справжніх інвесторів.

Законопроект поданий і буде прийнятий передусім на користь державної компанії «Укргазвидобування», яка планує забезпечити значне зростання видобутку газу за рахунок освоєння нових родовищ і, відповідно, буріння великої кількості нових свердловин. До 2020 року компанія має намір вкласти \$3 мільярди в закупівлю і модернізацію бурових верстатів, а також у залучення сторонніх підрядних організацій для проведення відповідних робіт. Ще 2017 року намічено залучити 15 бурових верстатів у підрядників з інших країн. Програма «Укргазвидобування» націлена на нарощування видобутку газу з 14,5 мільярда кубометрів 2016 року до 20,1 мільярда – 2020 року [3].

У стимулювальній рентній ставці для нових свердловин не меншою мірою зацікавлені й усі інші нафтогазовидобувні компанії, що діють в Україні, оскільки завдяки їй з'являється потужний стимул як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Це сприятиме модернізації технологічного устаткування, що забезпечить безперерйну діяльність нафтогазових підприємств та дасть змогу уникнути аварійних ситуацій, які зазвичай спричинені використанням застарілого обладнання.

На сучасному етапі розвитку нафтогазової справи сервісна діяльність, яка здійснюється в рамках однієї компанії, є недоцільною як

у фінансовому плані, так і в технологічному. Досвід роботи іноземних компаній демонструє таку залежність: лише 20% робіт (за вартісним показником) виконуються працівниками нафтових компаній, оскільки персонал зайнятий лише безпосередньо видобутком нафти, всі інші роботи виконуються сторонніми організаціями – сервісними компаніями. Одним із найбільш відомих прикладів ефективного партнерства в галузі нафтогазового сервісу є компанія British Petroleum, яка уклала контракт з Accenture про аутсорсинг допоміжних функцій і тим самим скоротила витрати на їх виконання на 50%. Крім того, варто згадати досвід Норвегії, яка є одним із лідерів у сфері сервісних технологій у нафтогазовій галузі. Сьогодні також і російські нафтові компанії все більше скорочують кількість технічних підрозділів і переходять на використання послуг зовнішніх спеціалізованих компаній на основі підряду. Однією з перших компаній, яка скоротила 60% своїх сервісних підрозділів, стала ТНК-ВР. Компанії «Лукойл» та «Юкос», наслідуючи її приклад, взяли курс на розвиток сервісних послуг [4, с. 130]. За оцінками міжнародних експертів обсяг ринку нафтогазового сервісу буде невпинно зростати.

Ще одним прикладом ефективного розвитку нафтогазового сервісу є діяльність шведської публічної нафтогазової компанії Misen Energy AB (Misen), яка вже інвестувала в український нафтогазовий сектор близько 1,6 млрд гривень та забезпечила роботою 200 спеціалістів. Крім того, до виконання будівельно-монтажних робіт у межах договору про спільну діяльність із метою розробки нафтогазових родовищ та збільшення видобутку вуглеводнів шляхом підвищення газонафтовіддачі покладів родовищ, що знаходяться на завершальному етапі розроблення, було залучено понад 2 тисячі працівників вітчизняних підрядних організацій [5].

Спектр робіт, які передаються на виконання підрядниками та субпідрядниками в українському нафтогазовому комплексі, сьогодні включає проектування; постачання матеріалів та обладнання; бурові роботи та пов'язане з цим будівництво; будівництво трубопроводів та інших промислових об'єктів; будівництво та реконструкцію інфраструктури (доріг, мостів); перевезення, зберігання, навантаження-розвантаження; наукові дослідження, оцінку впливу на навколишнє середовище, діагностику та моніторинг; надання послуг (транспортних, ремонтних, енергетичних, бухгалтерського обліку, технічної діа-

гностики, зв'язку, набору персоналу, інформаційно-технологічного обслуговування); роботи, що пов'язані з переробкою та зберіганням видобутих нафти і газу (установки з підготовки нафти і газу, заводи з виробництва зрідженого природного газу, термінали з його відвантаження тощо).

Управління соціальними та екологічними аспектами діяльності в ланцюжку підрядників є ключовою проблемою управління для нафтогазових компаній і підприємств. Ця проблема може розглядатися як всередині, так і поза межами сфери контролю і впливу компанії, яка наймає підрядників. Це залежить від культури бізнесу та керівництва компанії. Що стосується міжнародних транснаціональних компаній, то у них чітко визначені сфери, які вони можуть безпосередньо контролювати, на які здійснювати вплив, і сфери, які знаходяться за межами їхнього впливу.

Основними проблемами в управлінні підрядниками в частині соціально-екологічних впливів нафтогазової галузі [6, с. 228] є відсутність управління системою підрядних робіт на ранніх стадіях проектного циклу (обґрунтування інвестицій, техніко-економічні розрахунки, проектування); відсутність відкритості і прозорості процесів відбору і проведення тендерів; необов'язковість включення в умови контракту рекомендацій матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище (ОВНС), державної екологічної експертизи та корпоративних принципів в сфері охорони праці, здоров'я і навколишнього природного середовища; неефективний моніторинг і контроль результатів роботи підрядників; необґрунтована система екологічних і соціальних показників діяльності підрядників у звітності компанії-оператора; відсутність ефективних механізмів для реалізації природоохоронного законодавства та корупційна практика.

Щодо першої виділеної проблеми, то управління підрядниками повинно бути включено з ранніх стадій проекту в систему оцінки ризиків. Варто наголосити, що проектна документація, включаючи технічні вимоги з виконання робіт, готується структурами, які утворені на базі науково-дослідних інститутів. Незважаючи на те, що ці структури зазвичай мають гарну наукову базу, у них може бути відсутній практичний досвід роботи в цій галузі. Було б корисно, щоби підрядники відігравали велику роль у розгляді та розробленні доповнень до проектною документації та існував би механізм, завдяки якому їхній практичний досвід, отриманий під час виконання проектів, можна

було включати як додатки до технічних вимог.

На етапі проведення тендерів основна увага зосереджується на питаннях підготовки робочої сили, технології, досвіду, технічних показників за незначної уваги до екологічних та соціальних параметрів, хоча часто підтримується ініціатива сумісної роботи замовників та їхніх підрядників для поліпшення соціальних та екологічних показників діяльності.

Сьогодні звичайною, але не універсальною практикою замовників є включення до контрактів, що укладаються з підрядниками, поряд із проектною документацією (тобто технічними вимогами) корпоративних принципів у сфері охорони здоров'я, навколишнього середовища та ін. У типових контрактах містяться вимоги до підрядника дотримуватись українського законодавства.

Більшість провідних транснаціональних нафтогазових компаній створили свої власні системи управління для вирішення проблем, пов'язаних з екологічними та соціальними наслідками їхньої діяльності. Мінімальною вимогою цих систем є виконання національного законодавства або умов угод про розподіл продукції. Системи управління зазвичай ґрунтуються на міжнародних вимогах. Компанії сертифікуються з міжнародних систем управління якістю (ISO 9001), охорони праці та здоров'я (OHSAS 18001) і управління охороною навколишнього середовища (ISO 14001).

Загалом в Україні як наслідок глобалізації відзначається зростання ролі добровільних корпоративних стандартів. Але, з іншого боку, спостерігається поступове погіршення нормативно-правової бази, яка регулює екологічні та соціальні наслідки промислової діяльності, а також низька залученість суспільства у процеси прийняття рішень. Тому, на нашу думку, у нафтогазовому секторі корпоративні стандарти будуть більш надійними і соціально відповідальними механізмами, ніж система законодавчо-нормативного регулювання.

Вдалим прикладом практичного досвіду впровадження міжнародних екологічних та соціальних стандартів є НАК «Нафтогаз України». За повідомленням науковців та представників компанії [7, с. 43] підвищення рівня корпоративного управління сприятиме формуванню сильної і мотивованої культури виробництва, спілкування і взаємовідносин у компанії. Впровадження і підтримка ефективною системою екологічного менеджменту, що ґрунтується на вимогах міжнародних стандартів ISO 9001, 14001, 50001 та OHSAS 18001,

забезпечується прагненням працівників до самовдосконалення та постійного розвитку своїх професійних якостей.

Незважаючи на позитивні зрушення щодо регулювання викидів шкідливих речовин в атмосферу від усіх виробничих об'єктів підприємств НАК «Нафтогаз України», у ПАТ «Укрнафта», де впроваджено систему екологічного керування, ефективність якої підтверджено міжнародною сертифікаційною організацією, що свідчить про можливість здійснення видобувної та переробної діяльності з мінімальним ризиком для довкілля, все ж залишається низка невирішених екологічних проблем. Зокрема, обсяги викидів цієї найбільшої видобувної компанії України за останній рік не зменшились, що показує одну із важливих проблем підприємств та їх підрядників – теоретичну наявність ефективної системи екологічного управління, проте відсутність у певних моментах їх практичного застосування. У результаті така умисна «бездіяльність» українських підприємців призводить до негативних наслідків.

Крім того, основна проблема, з якою стикається будь-яка організація, приступаючи до підготовки звітності у сфері сталого розвитку, – вибір загального підходу, в основі якого лежали б розумні принципи розкриття інформації, змістовний набір показників, а також процес, що користується широким визнанням. Для компаній в усьому світі джерелом такого підходу є Керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку, розроблене Глобальною ініціативою зі звітності (Global Reporting Initiative, GRI) [8] в результаті процесу взаємодії різних зацікавлених сторін, та Принципи Екватора (Equator Principles), які підтримують 60 найбільших фінансових структур [9]. Керівництво GRI – документ, що пропонує детально розроблений підхід до формування звітності, який відбиває економічну, екологічну та соціальну результативність підприємств. При цьому виділення трьох окремих аспектів носить умовний характер – у підготовці звітів вони повинні розглядатися у взаємозв'язку.

Щодо двох передостанніх проблем, то для забезпечення ефективності управління підрядниками виникає необхідність створення загальноприйнятої для всього нафтогазового сектору методики збору й аналізу соціальної та екологічної інформації, якою, власне, може бути GRI і яка повинна бути адаптована для конкретних українських умов.

Корупція є важливим негативним фактором у питаннях забезпечення екологічної та

соціальної відповідальності у виконанні підрядних робіт. Досить поширеною є система хабарів для приховання наслідків екологічних порушень. Тому кращим засобом боротьби з корупцією є відкритість і прозорість – звіт перед суспільством та готовність до діалогу.

Узагальнюючи найкращий досвід роботи нафтогазових компаній, який виявлений в результаті цього дослідження, запропоновано рекомендації, що допоможуть нафтогазовим компаніям та підприємствам покращити роботу з управління підрядниками щодо поліпшення соціально-екологічних показників. Також вони можуть бути використані державними і громадськими організаціями, які працюють над підвищенням екологічної безпеки і соціальної відповідальності нафтогазового сектору. Громадські організації повинні активніше взаємодіяти з компаніями-операторами з питань ефективності діяльності підрядників і субпідрядників.

На етапі підготовки і проектування діяльності важливо забезпечити:

1. Розвиток співробітництва з місцевими органами влади, освітніми установами та бізнес-спільнотою з питань підвищення кваліфікації співробітників місцевих підприємств. Компанії можуть укладати угоди з регіональними або місцевими адміністраціями, що стосуються найму на роботу місцевої робочої сили і контрактів із місцевими підприємствами (однак при цьому повинна бути гарантія, що компанії-оператори не будуть наймати фірми за протекцією).

2. Фінансування програм підготовки місцевої робочої сили і підприємств, включаючи освітні програми за стандартами соціальної та екологічної відповідальності. Такі освітні програми доцільно проводити в кооперації з місцевими адміністраціями.

На етапі проведення тендерів та укладання контрактів із підрядниками потрібно:

1. Зробити процес проведення тендерів більш відкритим і прозорим (наприклад, публікація інформації на веб-сайтах компанії або в місцевій пресі).

2. Включати вимоги в галузі охорони здоров'я та умов праці, екологічної безпеки у процес попередньої оцінки та в умови тендерів.

3. Включати до контрактів, що укладаються з підрядниками, поряд із проектною документацією (тобто технічними вимогами) принципи добровільних міжнародних корпоративних стандартів.

4. Своєчасно виконувати екологічний аудит території, «Оцінку впливів на навколишнє

середовище» (ОВНС) до обговорення умов та підписання контракту з підрядником.

5. Збалансувати вартість і графік робіт із соціальними, екологічними та іншими витратами, щоб уникнути диспропорцій. При цьому зарезервувати статті бюджету, що спрямовуються на вирішення соціальних та екологічних проблем.

6. Забезпечити навчання і підготовку підрядників з огляду на всі соціальні та екологічні аспекти проекту і стандарти компанії.

Для забезпечення ефективного контролю та моніторингу діяльності підрядників необхідно:

1. Забезпечити організацію постійно діючого регіонального, локального та об'єктового екологічного моніторингу.

2. Сформувані достатні та ефективні управлінські ресурси на місцях, виключити плутанину, часто створювану численними структурами, які ведуть моніторинг роботи місцевих субпідрядників.

3. Проводити навчання та підготовку щодо підвищення якості роботи підрядників у відповідності з найвищими міжнародними стандартами, які включають і організацію контролю за субпідрядниками.

4. Впроваджувати механізми зворотного зв'язку, щоб підрядник мав можливість впливати на ухвалення рішення в галузі планування та реалізації проекту.

5. Включити розділ роботи з підрядниками в політику компанії в частині прозорості та боротьби з корупцією.

Щодо організації звітності компаній-операторів та питань забезпечення принципів прозорості необхідно:

1. Включити показники з охорони здоров'я, праці та навколишнього середовища в загальні показники компанії-оператора у складанні звітів у державні контролюючі органи та акціонерам.

2. Впроваджувати використання операторами і підрядниками стандартів «Глобальної ініціативи зі звітності» (GRI).

3. Включати більше інформації за показниками роботи підрядників у корпоративні звіти компаній-операторів.

4. Сприяти більшій взаємодії підрядників і субпідрядників із представниками громадських організацій, у тому числі залученню підрядників у громадські консультації за проектом.

5. Проводити громадські слухання у кожному населеному пункті та постійну роз'яснювальну роботу для місцевого населення. А також забезпечити навчання підрядників і субпідрядників навичкам роботи з місцевим населенням.

6. Контролювати ефективність виконання процедур, що забезпечують можливості подавати скарги та пропозиції щодо роботи підрядників і субпідрядників.

Тільки тоді буде забезпечений екологічно безпечний сталий розвиток території та безпека життєдіяльності населення. Крім того, важливим елементом ефективної діяльності є затвердження українськими компаніями екологічної політики на основі європейських стандартів та принципів, прийняття Кодексів корпоративної етики та розгорнутих Положень про службу екологічної та радіаційної безпеки, що сприятиме підвищенню рівня організаційно-управлінського механізму підприємств нафтогазової галузі у взаємодії з їхніми підрядниками та субпідрядниками.

Висновки з цього дослідження. Управління соціальними та екологічними аспектами діяльності в ланцюжку підрядників є однією із ключових проблем управління для нафтогазових компаній і підприємств. На основі узагальненого найкращого досвіду роботи нафтогазових компаній подано рекомендації з підвищення ефективності управління підрядниками в частині мінімізації соціально-екологічних впливів галузі у таких аспектах діяльності, як підготовка та проектування виконання робіт, проведення тендерів та укладання контрактів, контроль та моніторинг результатів роботи підрядників, підготовка звітності компанії-оператора.

Важливо також наголосити, що ефективне управління системою підрядних робіт вимагає набагато більше, аніж просто наявності корпоративних стандартів. Адже наявність таких стандартів не визначає відповідальності за їх виконання на всьому ланцюжку підрядних робіт. Хоча компанії-оператори можуть не нести юридичну відповідальність за діяльність своїх підрядників, проте вони завжди несуть моральну відповідальність за виконання своїх власних принципів та дотримання положень культури ведення бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Орфанова. М.М. Напрямки покращення екологічної ситуації на підприємствах нафтогазового комплексу України / М.М. Орфанова // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2014. – № 4. – С. 69–75.
2. Лапко О.О. Інноваційний розвиток вітчизняної нафтогазовидобувної галузі як чинник забезпечення її конкурентоспроможності на технологічних засадах / О.О. Лапко, Г.В. Крамарев // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 406–411.
3. Княжанський В. «Фінансовий сенс» для пошуку українського газу / В. Княжанський // День [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/finansovyy-sens-dlya-poshuku-ukrayinskogo-gazu>
4. Степанюк Г. Можливості розвитку аутсорсингу в нафтогазовій галузі України / Г. Степанюк, Л. Лесів, І. Кернякевич // Інформаційно-аналітичні аспекти еволюційного розвитку економіки України у контексті світових тенденцій: Всеукр. міжвузівська наук.-практ. конф., м. Івано-Франківськ, 21 березня 2012 р.: тези доп. – Івано-Франківськ, 2012. – С. 129–131.
5. Бондаренко А. Вирішення газових проблем: яким має бути приватно-державне партнерство / А. Бондаренко // Бізнесцензор [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/resonance/3007546/virshennya_gazovih_problem_yakim_ma_buti_privatnoderjavne_partnerstvo
6. Степанюк Г.С. Проблеми управління підрядниками у нафтогазовій галузі як фактор екологічної безпеки / Г.С. Степанюк // Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи: Міжнар. наук.-практ. конф., м. Івано-Франківськ, 21–23 вересня 2016 р.: тези доп. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ – С. 228–229.
7. Сторчак С.О. Актуальні аспекти екологічної політики в нафтогазовому комплексі (на прикладі Національної акціонерної компанії НАК «Нафтогаз України») / Сторчак С.О., Маслюченко В.Г., Дмитрик В.В. // Нафтогазова галузь України – 2015. – № 2. – С. 40–45.
8. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. Глобальная инициатива по отчетности [Электронный ресурс]: [пер. на русс. язык выполнен ООО «Эколайн» при финансовой поддержке Министерства иностранных дел Великобритании]. – 2002-2003 GRI. – Режим доступу: http://www.globalreporting.org/NR/rdonlyres/A38EDB2C-270F-424D-B9CB-6A1AF2F4F3C3/0/2002_Guidelines_RUS.pdf.
9. The Equator Principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.equator-principles.com>.

Классификация стратегий формирования имиджа предприятия

Федорова В.А.

кандидат экономических наук,
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Предложена классификация стратегий формирования имиджа предприятия на основе построения матрицы определения обобщенного уровня имиджа. Эта матрица позволила выделить девять типов стратегий, полученных на основе сопоставления имиджа предприятия по мнению потребителей (внешнего имиджа) и имиджа по мнению работников предприятия (внутреннего имиджа). Для каждого вида стратегий установлено его содержание, а также основные действия руководства по улучшению имиджа предприятия.

Ключевые слова: имидж предприятия, классификация, стратегии формирования имиджа, внешний имидж, внутренний имидж, матрица определения обобщенного уровня имиджа.

Федорова В.О. КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано класифікацію стратегій формування іміджу підприємства на основі побудови матриці діагностики іміджу. Ця матриця дала змогу виділити дев'ять типів стратегій, отриманих на основі зіставлення іміджу підприємства на думку споживачів (зовнішнього іміджу) та іміджу на думку працівників підприємства (внутрішнього іміджу). Для кожного виду стратегій встановлено його зміст, а також основні дії керівництва щодо поліпшення іміджу підприємства.

Ключові слова: імідж підприємства, класифікація, стратегії формування іміджу, зовнішній імідж, внутрішній імідж, матриця визначення узагальненого рівня іміджу.

Fedorova V.O. CLASSIFICATION OF STRATEGIES FORMATION OF THE IMAGE OF THE ENTERPRISE

The classification of image formation strategies of enterprise is proposed based on the construction of the determining matrix of the image level. This matrix made it possible to distinguish nine types of strategies obtained on the basis of comparing the image of the enterprise in the opinion of consumers (external image) and image in the opinion of employees of the enterprise (internal image). For each type of strategy, its content is established, as well as the main actions of the management to improve the enterprise's image.

Keywords: enterprise's image, classification, image formation strategies, external image, internal image, determining matrix of the image level.

Постановка проблемы в общем виде. Для создания и поддержания имиджа в процессе всего периода функционирования предприятия на рынке необходимо разрабатывать стратегию формирования имиджа. Под стратегией формирования имиджа понимается модель действий предприятия, ориентированная на формирование образа предприятия в сознании различных целевых групп (субъектов непосредственного окружения и работников) на основе использования элементов маркетинга для достижения поставленных целей за счет обеспечения приверженности к нему представителей этих групп. Эта стратегия должна учитывать интересы как субъектов непосредственного окружения, так и работников предприятия, то есть носить комплексный характер. Таким образом, возникает задача систематизации классификационных признаков стратегий формирования имиджа предприятия. Это, в свою очередь, позволит выделить основные типы стратегий формирования имиджа.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ литературных источников [1–9] показал, что исследователи рассматривают стратегию формирования имиджа предприятия как часть стратегии маркетинга и ассоциируют ее в большинстве случаев со стратегией маркетинговых коммуникаций. Отдельные виды стратегий формирования имиджа с их характеристикой представлены лишь в работе П.Ю. Бабкина [3]. Исследователь выделяет четыре вида стратегий, такие как «уникальная продукция», «уникальная организация», «уникальный персонал и руководитель» и «комбинированная». Однако при таком подходе отсутствует комплексный характер стратегии, поскольку внимание нацелено на одну из сторон, формирующих имидж предприятия.

Формулирование целей статьи. Цель статьи – разработать классификацию стратегий формирования имиджа предприятия на основе систематизации основных их признаков.

Изложение основного материала исследования. Стратегия формирования имиджа направлена на создание образа предприятия в сознании целевых групп, к которым относятся как субъекты непосредственного окружения, так и работники предприятия. Образ предприятия в сознании субъектов непосредственного окружения характеризует внешний имидж, а в сознании работников предприятия – внутренний имидж. Исходя из этого, стратегию формирования имиджа предприятия следует разрабатывать по двум направлениям – разработка стратегии формирования внешнего имиджа, учитывающей интересы целевых групп, а также разработка стратегии формирования внутреннего имиджа, отражающей интересы работников предприятия. В свою очередь, стратегия формирования имиджа предприятия объединяет интересы как целевых групп, так и работников предприятия, определяя направления улучшения обобщенного уровня имиджа.

Исходя из этого, стратегию формирования имиджа предприятия предлагается разрабатывать на основе матрицы обобщенного его уровня, описанной в работе [10, с. 92]. Матрица строится в двумерной плоскости, образованной показателями внешнего и внутреннего имиджа, и подразделяется на девять ячеек (рис. 1).

Область матрицы подразделяется на девять ячеек. Ячейки светло-серого цвета характеризуют зону с низким уровнем имиджа предприятия. Предприятию, чей имидж соответствует данным ячейкам, предлагается придерживаться одной из трех стратегий создания имиджа (стадия зарождения или спада жизненного цикла), поскольку имидж требует либо создания «с нуля», либо кардинального изменения.

Диагональные ячейки без цвета характеризуют зону со средним уровнем имиджа. Для предприятий, попавших в эти ячейки матрицы, рекомендуется разрабатывать одну из трех стратегий улучшения имиджа (стадия роста жизненного цикла), поскольку они предполагают повышение уровня либо внешнего, либо внутреннего имиджа.

Темно-серые ячейки характеризуют зону с высоким уровнем имиджа предприятия и соответствуют трем стратегиям поддержания имиджа (стадия зрелости жизненного цикла). На рис. 1 приведены типичные стратегии формирования имиджа предприятия, а стрелками показаны возможные направления улучшения его уровня.

В табл. 1 приведены рекомендуемые стратегии формирования имиджа в зависимости от того, к какой ячейке матрицы относится предприятие. То есть в зависимости от уровня внешнего и внутреннего имиджа предприятие

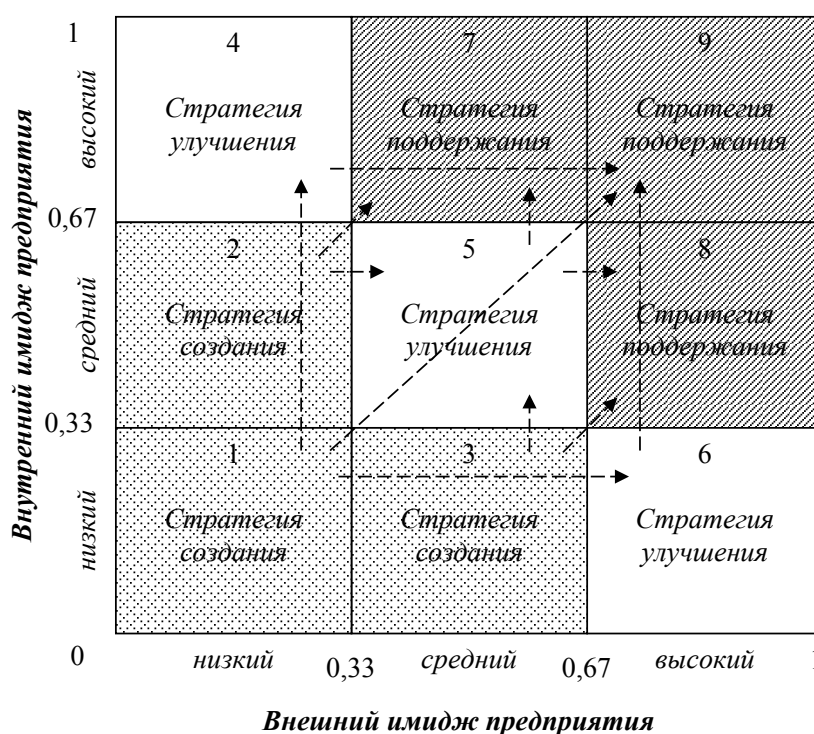


Рис. 1. Стратегии формирования имиджа предприятия

Таблиця 1

Стратегії формування іміджа підприємства

| № з/п | Уровень іміджа | | | Рекомендуемая стратегия | Характеристика стратегий формирования іміджа |
|-------|----------------|-------------|---------------|-------------------------|--|
| | внешнего | внутреннего | общественного | | |
| 1 | низкий | низкий | низкий | создания | зона с низким уровнем внешнего и внутреннего іміджа підприємства. Стратегия эффективна для підприємства на стадии зарождения или спада жизненного цикла. Предполагает либо формирование іміджа підприємства «с нуля» (если он еще не сформирован), либо кардинальное его изменение |
| 2 | низкий | средний | низкий | создания | підприємство имеет низкий уровень внешнего и среднего уровень внутреннего іміджа. Стратегия эффективна для підприємства на стадии зарождения или спада жизненного цикла. Направлена на формирование внешнего іміджа «с нуля» и улучшение внутреннего іміджа |
| 3 | средний | низкий | низкий | создания | зона со средним уровнем внешнего іміджа и низким уровнем внутреннего іміджа підприємства. Стратегия эффективна для підприємства на стадии зарождения или спада жизненного цикла. Направлена на формирование внутреннего іміджа «с нуля» и улучшение внешнего іміджа |
| 4 | низкий | высокий | средний | улучшения | підприємство имеет низкий уровень внешнего іміджа и высокий уровень внутреннего іміджа. Стратегия эффективна для підприємства на стадии роста жизненного цикла. Предполагает формирование внешнего іміджа «с нуля» и поддержание внутреннего іміджа на достигнутом уровне |
| 5 | средний | средний | средний | улучшения | зона со средним уровнем внешнего іміджа и средним уровнем внутреннего іміджа підприємства. Стратегия эффективна для підприємства на стадии роста жизненного цикла. Предполагает одновременное улучшение как внешнего, так и внутреннего іміджа |
| 6 | высокий | низкий | средний | улучшения | підприємство имеет высокий уровень внешнего іміджа и низкий уровень внутреннего іміджа. Стратегия эффективна для підприємства на стадии роста жизненного цикла. Направлена на поддержание внешнего іміджа на достигнутом уровне и формирование внутреннего іміджа «с нуля» |
| 7 | средний | высокий | высокий | поддержания | зона со средним уровнем внешнего и высоким уровнем внутреннего іміджа підприємства. Стратегия эффективна для підприємства на стадии зрелости жизненного цикла. Предполагает улучшение внешнего іміджа и поддержание на достигнутом уровне внутреннего іміджа |
| 8 | высокий | средний | высокий | поддержания | підприємство имеет высокий уровень внешнего іміджа и средний уровень внутреннего іміджа. Стратегия эффективна для підприємства на стадии зрелости жизненного цикла. Направлена на поддержание внешнего іміджа на достигнутом уровне и улучшение внутреннего іміджа |
| 9 | высокий | высокий | высокий | поддержания | зона с высоким уровнем внешнего и внутреннего іміджа підприємства. Стратегия эффективна для підприємства на стадии зрелости жизненного цикла. Предполагает поддержание іміджа підприємства на достигнутом уровне |

Таблиця 2

Мероприяття по улучшению внешнего и внутреннего имиджа предприятия

| Уровень имиджа | Мероприяття по улучшению имиджа | |
|----------------|---------------------------------|--|
| | внешнего | внутреннего |
| Низкий | зарождения | выбор месторасположения предприятия, создание фирменного стиля помещений, интерьера офисов, дизайна помещений, формирование стиля поведения с клиентами, использование информативной рекламы (информирование потенциальных клиентов о предприятии, упор на уникальные предлагаемых услуг, в рекламе важно подать реальные характеристики предприятия и услуг, чтобы оправдать ожидания и сформировать хорошее первое впечатление) |
| | спада | модификация услуг, стимулирование сбыта клиентов (предоставление скидок постоянным клиентам, в том числе за объемы заказов), использование информативной рекламы |
| Средний | роста | создание web-сайта, возможность осуществления заказов через Internet, увеличение количества каналов распределения, увеличение затрат на рекламу. При этом реклама носит увещательный характер (формирует предпочтение к предприятию, оказываемым им услугам, |
| | | убеждает в необходимости пользоваться услугами предприятия, подчеркивает стабильность). Организация личной продажи услуг, стимулирование сбыта потребителей услуг, поддержание послепродажных контактов с потребителями, активизация общественной деятельности |
| Высокий | зрелости | использование оптимального количества каналов распределения, осуществление заказов через Internet, использование напоминающей рекламы (поддерживающей осведомленность о предприятии и оказываемых услугах), социальной рекламы. Демонстрация наград, дипломов, отзывов клиентов. Стимулирование сбыта клиентов (предоставление бонусных скидок постоянным клиентам; талонов, дающих право получить дополнительный объем услуг; премий в виде дополнительного объема бесплатных услуг; скидок за предварительную оплату, повторные заказы, сезонных скидок и т. д.). Организация личной продажи услуг, поддержание послепродажных контактов с клиентами |

решает, какие действия в дальнейшем следует осуществлять.

В свою очередь, в табл. 2 содержатся мероприятия по улучшению внешнего и внутреннего имиджа предприятия в зависимости от его уровня и стадии жизненного цикла предприятия.

Выводы с этого исследования. Таким образом, предложены основные виды стра-

тегий формирования имиджа предприятия, выделенные на основе сопоставления уровней внешнего и внутреннего имиджа предприятия. Разработка и реализация данных видов стратегий позволит предприятию сконструировать в сознании потребителей и работников предприятия желаемый образ, гарантирующий длительное функционирование и успех на рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ястремська О.О. Теоретичне та методичне забезпечення оцінювання іміджу промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Ястремська. – Харків, 2011. – 18 с.
2. Брежнева В.М. Формирование и развитие имиджа организаций потребительской кооперации: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / В.М. Брежнева. – Белгород, 2007. – 25 с.
3. Бабкин П.Ю. Управление корпоративным имиджем промышленного предприятия как инструмент повышения его конкурентоспособности: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность))» / П.Ю. Бабкин. – Тула, 2013. – 20 с.
4. Мамаева В.Ю. Стратегия формирования имиджа медицинской организации / В.Ю. Мамаева, В.В. Мацько // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2012. – №3. – С. 132–134.
5. Гордеева О.В. Стратегия формирования положительного имиджа организации / О.В. Гордеева, М.Д. Костин, А.А. Удалов // NovaInfo. – 2015. – № 37–1. – С. 83–86.
6. Колодка А.В. Комплексна схема управління іміджем підприємства на етапах його життєвого циклу / А.В. Колодка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 132–141.
7. Алешина И. Корпоративный имидж / Алешина И. // Маркетинг. – 1998. – №1. – С. 50 – 54.
8. Шкардун В.Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В.Д. Шкардун, Т.М. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом, 2001. – № 3. – С. 68–77.
9. 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.
10. Федорова В.А. Определение обобщенного уровня имиджа предприятия / В.А. Федорова // Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Харків: ХНАДУ. – 2016. – № 3 (14), том 1. – С. 92–97.

УДК 334.72+615.1

Стратегія злиття та поглинання як альтернатива зростання фармацевтичних компаній у короткостроковому періоді

Страпчук С.І.

кандидат економічних наук,
Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена питанням використання фармацевтичними компаніями альтернативних стратегій неорганічного росту. Злиття та поглинання (M&A) розглядається як один із варіантів механізму зростання, що забезпечує відповідність постійних змін динамічного зовнішнього середовища та внутрішньої структури компаній. Окреслено основні мотиви застосування стратегій злиття та поглинання, які полягають у прагненні до зменшення витрат, розподілу ризиків та максимального уникнення і спрощення законодавчих бар'єрів. Визначено основні тенденції розвитку угод злиття та поглинання (M&A) у світі та в Україні як загалом за галузями, так і в фармацевтиці зокрема.

Ключові слова: стратегія, злиття, поглинання, фармацевтичні компанії, стратегія неорганічного росту, короткостроковий період.

Страпчук С.І. СТРАТЕГИЯ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КАК АЛЬТЕРНАТИВА РОСТА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Статья посвящена вопросам использования фармацевтическими компаниями альтернативных стратегий неорганического роста. Слияния и поглощения (M & A) рассматриваются как один из вариантов механизма роста, что обеспечивает соответствие постоянных изменений динамической внешней среды и внутренней структуры компаний. Определены основные мотивы применения стратегий слияний и поглощений, которые заключаются в стремлении к уменьшению расходов, распределению рисков и максимальному предотвращению и упрощению законодательных барьеров. Определены основные тенденции развития сделок слияния и поглощения (M&A) в мире и в Украине как в целом по отраслям, так и в фармацевтике в частности.

Ключевые слова: стратегия, слияния, поглощения, фармацевтические компании, стратегия неорганического роста, краткосрочный период.

Strapchuk S.I. THE STRATEGY OF MERGERS AND ACQUISITIONS AS AN ALTERNATIVE TO GROW OF PHARMACEUTICAL COMPANIES IN THE SHORT TERM

The article is devoted to the use of alternative strategies of inorganic growth by pharmaceutical companies. Mergers and acquisitions (M&A) are considered as one of the variants of the growth mechanism, which ensures the correspondence of constant changes in the dynamic external environment and the internal structure of companies. The main motives for applying M&A strategies have been identified, which consist in the desire to reduce costs, distribute risks and maximize the prevention and simplification of legislative barriers. The main tendencies of development of mergers and acquisitions (M&A) transactions in the world and in Ukraine, both in general by industry and in pharmaceuticals in particular, are determined.

Keywords: strategy, mergers, acquisitions, pharmaceutical companies, inorganic growth strategy, short term period.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Під час формування стратегії росту компанії необхідно визначитися, на якому напрямі вона буде фокусуватися – на внутрішньому зростанні (органічна стратегія росту), на зовнішньому (неорганічна стратегія росту) або вирішить комбінувати ці два підходи. Стратегія неорганічного росту реалізується за рахунок ресурсів партнерів із подальшим об'єднанням в одну фірму у разі злиття та поглинання, завдяки створенню спільних підприємств або на основі взаємовигідних відносин у разі створення стратегічного альянсу. Особливої уваги потребує один із найбільш

динамічних напрямів корпоративних стратегій росту компаній – стратегія злиття та поглинання M&A (Mergers and Acquisitions). Вибір на її користь пояснюється низкою причин, що полягають у підвищенні ефективності цільової компанії, видаленні надлишкових потужностей із промисловості, забезпеченні доступу на ринки продукції, придбанні навичок і технологій швидше та з меншими витратами, швидкому виокремленні переможців та наданні їм допомоги у розвитку бізнесу. У більшості країн уряд контролює процеси злиття та поглинання через обмеження у корпоративному і трудовому праві та політику протекціонізму.

Адже поєднання компаній може вплинути не лише на загальний рівень конкуренції, а й на зниження рівня зайнятості населення.

На світовому ринку фармацевтичної продукції стратегія злиття та поглинання виявилася дуже популярною, оскільки використовується як для створення сильних компаній, так і для завоювання нових ринків. Зовнішнє зростання є необхідністю у конкурентному середовищі та спрямоване на досягнення певних розмірів або володіння мінімальною часткою ринку, щоб залишатися присутнім у його розвиненому і мінливому секторі. Це також зручний спосіб брати участь у стратегії диверсифікації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання злиття та поглинання розглядаються у роботах В.М. Марченко, С.О. Даниліної, Н.М. Пирець, Є.С. Євтущенко та ін. Питанням процесів злиття і поглинання у фармацевтичній галузі присвячені роботи таких вітчизняних учених, як Ю.І. Гілета й О.Б. Мних.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження стану та перспектив застосування одного з видів неорганічних стратегій росту – стратегії злиття та поглинання – в короткостроковому періоді як на світовому фармацевтичному ринку, так і на ринку України зокрема.

Виклад основного матеріалу. Фармацевтична промисловість несе відповідальність за розроблення, виробництво і збут лікарських засобів. Таким чином, її величезне значення як глобального сектору незаперечне. Доходи фармацевтичних компаній у всьому світі досягли більше одного трильйона доларів США в 2016 році. Провідні оператори ринку походять зі Сполучених Штатів Америки та Європи. На основі продажів рецептурних лікарських препаратів компанія Pfizer виробила продукції на близько 43 млрд доларів США, тоді як загальний дохід становив близько 49 млрд доларів США. Іншими основними глобальними гравцями із США є Johnson & Johnson, Merck і Abbvie. Novartis і Roche зі Швейцарії, Glaxo Smith Kline і Astra Zeneca зі Сполученого Королівства та Sanofi із Франції є великою європейською п'ятіркою.

Запатентовані ліки сьогодні становлять найбільшу частку фармацевтичних доходів. Більше, ніж будь-яка інша галузь, фармацевтичний сектор залежить від наукових досліджень. Фармацевтичні компанії вкладають 20% і більше своїх доходів у заходи R&D. Сполучені Штати є традиційним оплотом фарма-

цевтичних інновацій. Походження більшості нових речовин, що вводяться на ринок, може бути простежено в Сполучених Штатах. Через неухильну втрату патентного захисту винахід нових лікарських засобів має життєво важливе значення для фармацевтичної промисловості.

Тиск поточних витрат та різкий спад R&D-продуктивності є причинами безпрецедентного зниження частки загального обсягу прибутку в охороні здоров'я, захопленого найбільшими наукомісткими фармацевтичними компаніями, тоді як низькоприбутковий сектор виробництва дженериків постійно зростає. Найважливіше питання для цих компаній – як розвивати свою бізнес-модель для того, щоб процвітати за нестійких рівнів прибутку, зосередивши увагу на результатах, а не просто генерувати більшу кількість продуктів, здійснювати більше процедур і формувати більше витрат.

Формування цілісної концепції всього бізнесу у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем в динаміці та здатності компанії конкурувати в економіці знань, що формується на сучасному етапі, виражається через створення власної корпоративної стратегії росту. Простим та відомим механізмом зростання компанії є стратегія органічного росту, що забезпечується внутрішніми ресурсами фірми в довготривалому періоді. Альтернативним варіантом, що може бути реалізований за рахунок ресурсів партнерів із подальшим об'єднанням, є стратегія неорганічного росту.

Злиття або поглинання на рівні компанії можна визначити як поєднання двох або більше компаній в одну нову компанію або корпорацію. Відмінність злиття від поглинання полягає в методах підготовки угоди і подальшої діяльності компанії. Злиття передбачає спільне бажання партнерів укласти контракт, за яким одна із фірм припинить своє існування повністю, стане частиною структури іншої фірми або обидві фірми припинять своє існування і створять нову загальну структуру. Поглинання ж характеризується ворожістю мотивів одного з партнерів і, як правило, є наслідком важкого фінансового становища фірми, яку припускають поглинути. Покупець досягає кінцевої мети шляхом придбання акцій компанії.

Кожна зі стратегій має свої переваги і недоліки, та за обґрунтованого вибору партнера та продуманого довгострокового плану дій недоліки та обмеження можна суттєво нівелювати.

Отже, все частіше керівництво компаній усвідомлює цінність поєднання неорганічних

Таблиця 1

Порівняльний аналіз стратегій росту [3]

| Стратегія | Переваги | Недоліки та обмеження |
|-------------|--|--|
| Органічна | Повне збереження незалежності і контролю Збереження внутрішньої корпоративної культури. Розвиток власних конкурентних переваг. | Необхідність наявності власних потужностей для проведення НДДКР Імовірність необхідності пошуку зовнішніх джерел фінансування у реалізації великих проектів. Обмежені можливості зростання в короткостроковому періоді. |
| Неорганічна | Синергетичний ефект. Збільшення масштабів виробництва в короткостроковому періоді. Диверсифікація виробництва (послуг). Взаємний трансфер технологій. | Висока частка невизначеності. Висока ймовірність зміни корпоративної стратегії і культури. Ризик опортуністичної поведінки партнера. Ускладнення бізнес-процесів (необхідність координації діяльності). Можливість використання заходів із боку антимонопольних органів. |

підходів з їх органічним ростом – і багато з них звертаються до стратегій злиття та поглинання (рис. 1).

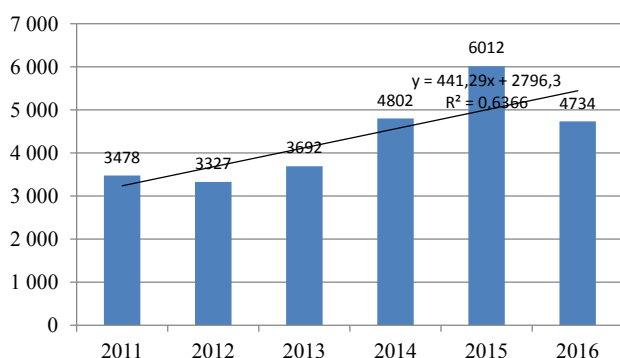


Рис. 1. Вартість злиттів і поглинань (М&А) в усьому світі з 2011 до 2016 року (в млрд доларів США)

Джерело: за матеріалами [8]

Лінійний тренд показує стійку тенденцію зростання вартості угод злиттів та поглинань в усьому світі за 2011–2016 рр. У розрізі світового обсягу угод М&А частка України становить лише 0,09% (рис. 2).

У 2016 році спостерігається поживлення на ринку злиття та поглинання (М&А) України: їх кількість збільшилась майже в 2,5 разів – до 84 у порівнянні з 2015 роком. Найбільша кількість угод злиття та поглинання – у секторах банківських послуг, будівництва і нерухомості та АПК. У географічній структурі українського ринку М&А найбільшими інвесторами є Кіпр (7,1%), РФ (6,0%), а також Канада, Швейцарія, Австрія (по 3,6%). У 2016 році було укладено по одній угоді в секторах машинобудування, фармацевтики, металургії, АПК, ІТ та страхування. Тож навіть на українському ринку злиттів та

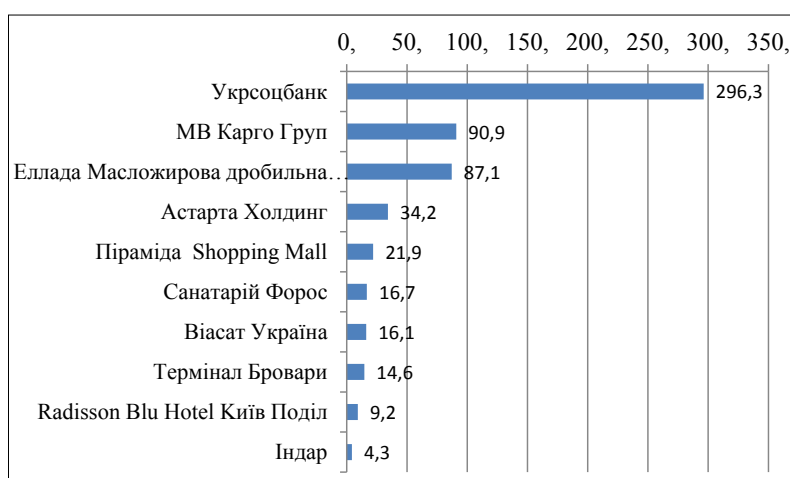


Рис. 2. М&А-активність в Україні: найбільші угоди в 2016 році (в млн євро)

Джерело: за матеріалами [8]

поглинань у топ-10 потрапила компанія фармацевтичної галузі [7].

Світові тенденції фармацевтичного ринку угод M&A відобразимо у розбивці його за сегментами за період 2008–2015 рр. (рис. 3).

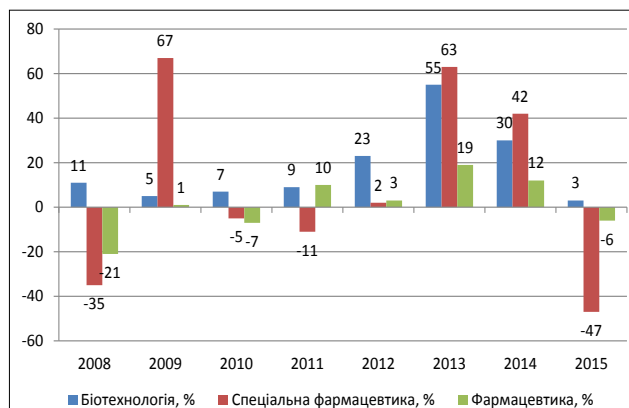


Рис. 3. Зміни в M&A-угодах глобального фармацевтичного ринку з 2008 по 2015 рік у розбивці за сегментами

Джерело: за матеріалами [8]

Темпи росту M&A-активності у 2016 році порівняно з 2015-м були значно нижчі. Уряд США розправився з інверсією, яку було заплановано здійснити компанією Pfizer після злиття з Allergan (Ірландія) – виробником ботоксу. На ній очікувалось заощадити близько

123 млн доларів податків (адже податкова ставка Pfizer за умови переміщення штаб-квартири в Дублін могла знизитись із 25% до 17–18%). Це могло бути найбільшим злиттям в історії фармацевтичної промисловості. M&A-активність у 2016 році зосереджена на стратегічному управлінні портфелем продуктів.

За прогнозами аналітиків у результаті успішного злиття компаній Pfizer і Allergan могла бути створена найбільша фармацевтична світова компанія із сукупними обсягами продажу понад 60 млрд доларів в рік. Причину такого поживавленого інтересу Pfizer можна спостерігати на рис. 4, адже Allergan у 2015 році показала максимальний приріст вартості активів – до 103%.

Окремо наведено вартісне значення світових стратегічних рішень злиття та поглинання у категорії «медична техніка» (рис. 5). Дані свідчать про суттєве зростання угод у 2015 році до рівня 127 млрд доларів США, тоді як світова криза у 2008 році позначилася на операціях цього ринку вкрай негативно – лише 13 млрд доларів США.

Отже, на виборі стратегій неорганічного росту, зокрема M&A, зупиняються все більше міжнародних компаній, що роблять ставку на досягнення результатів у короткостроковому періоді.

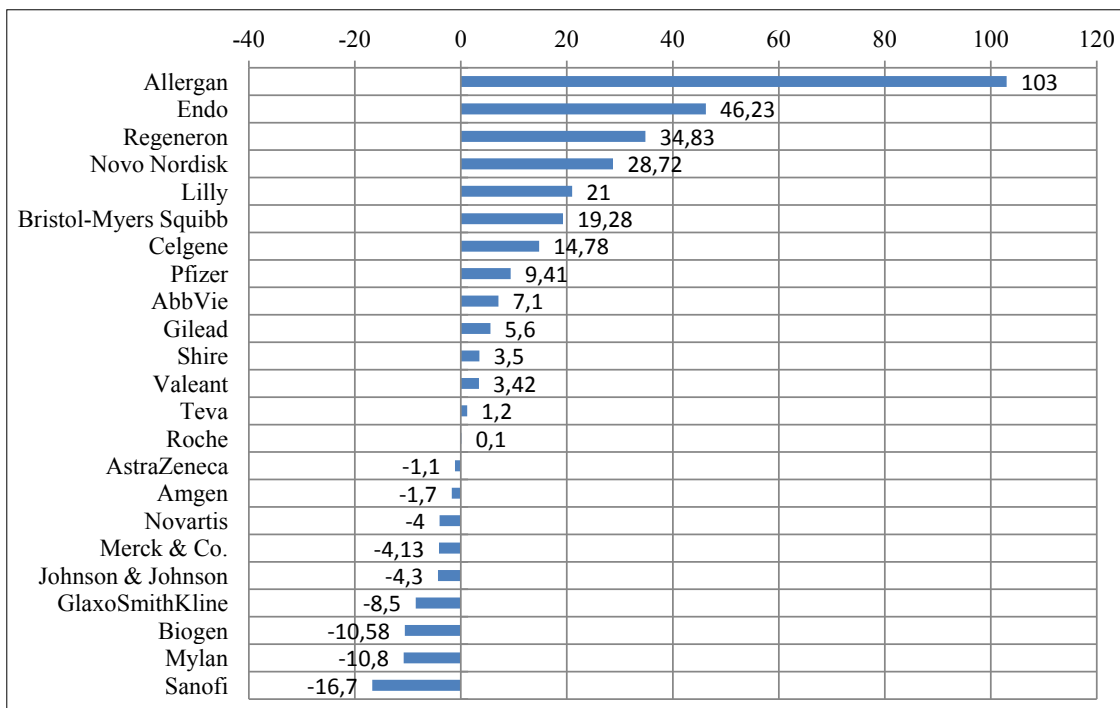


Рис. 4. Річна зміна вартості підприємства глобальних провідних фармацевтичних компаній у 2015 році порівняно з 2014 роком, %

Джерело: за матеріалами [8]

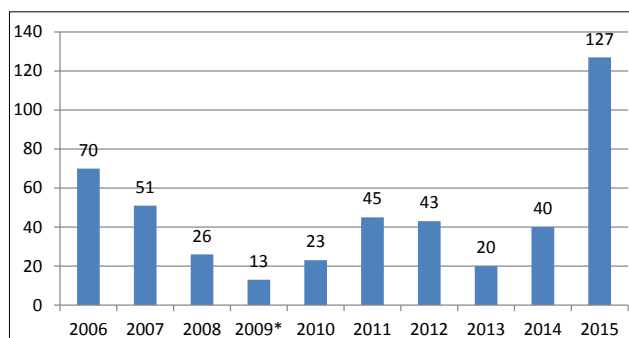


Рис. 5. Значення М&А-угод категорії «медична техніка» компаній по всьому світі в 2006–2015 рр. (у млрд доларів США)

Джерело: за матеріалами [8]

Звичайно, значна частина стратегій злиття і поглинання пов'язана не з новими інвестиціями та створенням нового продукту, а з перерозподілом власності, але на ринку поступово створюються передумови для активізації угод М&А.

Висновки з цього дослідження. У пошуках ефективних рішень щодо вибору напрямів корпоративних стратегій росту варто визна-

чити, наскільки динамічною є фармацевтична галузь, адже в умовах цифрової економіки, що орієнтована на обслуговування, важливість швидкодії надто зросла. Стратегії органічного зростання є класичним механізмом, який необхідно прискорювати шляхом поєднання зі стратегіями неорганічного зростання, саме тоді можна досягти результатів у короткостроковому періоді.

Активізація стратегій злиття та поглинання сприяє поліпшенню інвестиційного клімату, обміну досвідом, технологіями (так необхідними для фармацевтики заходів R&D), проте має і негативні наслідки, що загрожують втратою робочих місць, розвитком конкуренції та поширенням інверсії. Тому контроль із боку державних органів є необхідною умовою.

Світові тенденції зростання ринку угод злиття та поглинання свідчать про активізацію цих процесів не лише у світі, але й на фармацевтичному ринку зокрема, тоді як в Україні вони носять більше епізодичний характер.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гілета Ю.І. Світові тенденції розвитку фармацевтичного ринку / Ю.І. Гілета // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. О.О. Беляєв. – Вип. – 30.– 2013. – С. 258–266.
2. Даниліна С.О. Злиття та поглинання в Україні / С.О. Даниліна // Науковий вісник Чернівецького національного університету: збірник наукових праць. Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т., Вип. 669-671. – 2013. – С. 57–61.
3. Дмитриева Д.М. Стратегические альянсы в контексте стратегий органического и неорганического роста / Д.М. Дмитриева // Экономический анализ: теория и практика. 25 (376) – 2014 – С. 48–57.
4. Марченко В.М. Галузеві особливості злиттів та поглинань в Україні / В.М. Марченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 1. – С. 65–69.
5. Мних О.Б. Маркетинговий і регресійний аналіз процесів злиття вітчизняних фармацевтичних компаній / О.Б. Мних, Ю.І. Гілета // Вісник Хмельницького національного університету. № 2. Т. 3 – 2013. – С. 102–108
6. Пирець Н.М. Проблеми угод злиття та поглинання в українській практиці / Н.М. Пирець, Є.С. Євтушенко // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури : зб. наук. праць. – Д. : ПДАБА, 2011. – № 6–7: Економіка України та перспективи XXI ст. : матеріали наук. конф. молодих вчених. – С. 92–93.
7. Український ринок М&А: підсумки 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uifuture.org/uk/post/ukrainskij-rinok-ma-pidsumki-2016-roku_48
8. Statista – The portal for statistics Immediate access to over one million statistics and facts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com>

Особливості стратегічного управління інноваційними проектами

Строкович Г.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розкрито сутність стратегічного управління інноваційними проектами, особливості сучасного стратегічного менеджменту. Уточнено стрижневі принципи формування кращої практики систем управління інноваційними проектами і програмами, розглянуто їх відмінності. Запропоновано здійснення інтеграції функцій стратегічного, інноваційного та проектного менеджментів для забезпечення збалансованого інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, інноваційні програми та проекти, особливості, розвиток.

Строкович Г.В. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

В статье раскрыта сущность стратегического управления инновационными проектами, особенности современного стратегического менеджмента. Уточнены ключевые принципы формирования лучшей практики систем управления инновационными проектами и программами, рассмотрены их отличия. Предложено осуществление интеграции функций стратегического, инновационного и проектного менеджментов для обеспечения сбалансированного инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, инновационные программы и проекты, особенности, развитие.

Strokovich G.V. FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROJECTS

The article reveals the essence of strategic management of innovative projects, modern strategic management. Refined the key principles of the formation of the best practice systems of management of innovative projects and programs discussed their differences. The proposed implementation of the integration of functions strategic, innovation and project management to ensure the balanced development of the enterprise.

Keywords: strategic management, innovation programs and projects, especially, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах високої конкуренції та експансії товарів закордонних виробників виникає нагальна потреба у суттєвому зростанні конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що можливо здійснити лише на основі запровадження інноваційних проектів, які мають бути націлені на абсолютно всі процеси, що забезпечують успішне функціонування підприємства та сприятимуть його подальшому інноваційному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного управління інноваційним розвитком розглядаються у численних публікаціях закордонних і вітчизняних вчених, таких як: Х. Барнет, М. Боярська, О. Гребешкова, П. Друкер, М. Йохна, Н. Краснокутська, Т. Лепейко, О. Малярчук, О. Мельничук, К. Найт, А. Наливайко, А. Харман, Б. Санто, В. Стадник, Г. Старченко, Л. Шульгіна, В. Юхименко, О. Ястремська та інші.

Вирішенню теоретичних та практичних питань, пов'язаних з управлінням проектами, присвятили науковій праці такі вчені, як І. Бабаєв, Т. Безверхнюк, С. Бушуєв, Н. Бушуєва, Е. Везрух, К. Грей, С. Ілляшенко, Н. Котова, Е. Ларсон, С. Попова, О. Федорчак, В. Яковенко, Ф. Ярошенко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим здобуткам провідних вчених щодо визначеної проблематики, варто зауважити, що роботи присвячено переважно окремо інноваційному розвитку підприємств та управлінню проектами відповідно. Єдиного, комплексного аналізу цієї проблематики практично не існує. Тому доцільним є її дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розкритті особливостей стратегічного управління інноваційними проектами у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи думки визнаних дослідників щодо питань здійснення стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств [3; 5; 7–11] та управління їхніми інноваційними проектами [1; 2; 6], доцільно визначити стратегічне управління інноваційними проектами як комплекс управлінських заходів із визначення подальших напрямів щодо зростання успішності функціонування підприємства завдяки планомірному, поступовому впровадженню інновацій, їх якісній і кількісній конкретизації у вигляді системи цілей і послідовності дій, які треба здійснити для їх досягнення.

Згідно з думкою Є. Короткова сучасний стратегічний менеджмент базується на таких положеннях, як [4]:

– відмова від пріоритетів класичних принципів шкіл менеджменту, згідно з якими успіх підприємства визначається тільки раціональною організацією виробництва продукції, зниженням витрат, розвитком спеціалізації, тобто впливом управління на внутрішні фактори виробництва. Замість цього першочерговою стає проблема гнучкості й адаптованості до постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, які здійснюються за рахунок активізації процесів пошуку та впровадження інноваційних технологій;

– активне використання в управлінні теорії систем, що полегшує завдання дослідження підприємства в комплексі, з урахуванням усіх його складників, а також факторів, які безпосередньо та всебічно впливають на нього. Для успішного інноваційного розвитку підприємство повинно адекватно реагувати на зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому серед-

овищі на основі постійної реалізації відповідних інноваційних проектів, які можуть бути об'єднані у відповідні інноваційні програми, що реалізуються згідно із загальною стратегією розвитку підприємства;

– застосування в управлінні ситуаційного підходу, відповідно до якого функціонування підприємства зумовлене реакцією на зміни як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Центральним моментом є ситуація, тобто конкретний набір обставин, що істотно впливає на роботу підприємства у певний період часу. Для сприятливого розвитку ситуації потрібно застосовувати відповідні інноваційні методи;

– нова управлінська парадигма приділяє велику увагу таким факторам, як лідерство і стиль управління, кваліфікація і культура службовців, мотивація поведінки, взаємини в колективі й реакція персоналу на зміни. Орієнтація на нові умови і фактори подальшого інноваційного розвитку відображені в принципах менеджменту, формулювання яких показує роль персоналу, його професіоналізму, особистісних якостей, а також усієї корпоративної культури підприємства;

– практичне застосування нових принципів управління досить трудомістке і вимагає радикального перегляду всієї філософії бізнесу, зміни психології персоналу, підвищення його кваліфікації і зростання потенціалу, що можливо лише завдяки планомірній реалізації інноваційних проектів із застосуванням сучасних методологій.

Згідно з С.Д. Бушуєвим, Р.Ф. Ярошенко ключовими принципами формування кращої практики систем управління інноваційними проектами і програмами є:

Таблиця 1

Порівняльна характеристика інноваційних програм та проектів

| Інноваційна програма | Інноваційний проект |
|--|---|
| Відповідальність за підтримання інноваційного розвитку підприємства загалом. | Відповідальність за реалізацію інноваційного проекту загалом. |
| Повноваження визначені структурою управління підприємства загалом. | Повноваження визначені винятково в межах проекту, що реалізується. |
| Стійке коло завдань. | Постійно змінюється коло завдань. |
| Відповідальність обмежена затвердженими посадовими інструкціями. | Відповідальність за виконання міжфункціональних завдань. |
| Програма реалізується в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовищ. | Проект реалізується в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовищ. |
| Основне завдання – досягнення поставленої мети, управління змінами, забезпечення проектів ресурсами та їх оптимальний перерозподіл між ними. | Основне завдання – досягнення поставленої мети, управління змінами, вирішення конфліктів. |
| Успіх – поступовий інноваційний розвиток підприємства. | Успіх – досягнення кінцевої мети інноваційного проекту. |

1. Зв'язок інноваційних проектів і програм із корпоративною стратегією [1, с. 43]. На нашу думку, варто розрізняти взаємозв'язок інноваційних проектів і програм (табл. 1) із пірамідою стратегій, яку було запропоновано А.А. Томпсоном та А. Дж. Стріклендом. Інноваційні програми можуть містити декілька інноваційних проектів та розробляються на вищому рівні, тобто на рівні формування корпоративної або ділової стратегії, залежно від профілю діяльності підприємства. Інноваційні проекти переважно формуються та реалізуються на тактичному та оперативному рівнях відповідно до інноваційної програми.

2. Орієнтація проекту або програми на створення цінності та її міграцію для задо-

волення зацікавлених сторін [1, с. 43]. Варто зауважити, що залежно від рівня стратегії у піраміді цінність буде поступово трансформуватися, але ключовим критерієм вибору тієї чи іншої інноваційної програми (а на наступному кроці – й інноваційного проекту) є формування саме тієї цінності, яка буде такою для всіх зацікавлених сторін протягом довгострокового періоду.

3. Втілення кращої світової практики [1, с. 43]. Поряд із цим важливим є урахування також політичних, економічних, техніко-технологічних, культурних, психологічних та інших факторів.

4. Ефективний розподіл обов'язків і відповідальності у проекті [1, с. 43]. Але забезпечити

Таблиця 2

Інтеграція функцій стратегічного, інноваційного та проектного менеджменту для забезпечення збалансованого інноваційного розвитку підприємства

| Етапи розроблення стратегій | Складники інноваційного розвитку | | | |
|-----------------------------|--|---|--|--|
| | Інноваційний потенціал | Інноваційний процес | Інноваційний проект | Процес управління інноваційними проектами |
| Аналіз | Аналіз стратегічних інноваційних можливостей підприємства, виявлення напрямів і варіантів інноваційного розвитку. | Аналіз життєвого циклу інновацій, продукту, ринку, пошук способів їх практичного використання. | Аналіз потенційних інноваційних проектів, які доцільно реалізувати на основі виявлених стратегічних напрямів і варіантів інноваційного розвитку. | Аналіз життєвого циклу інноваційного проекту та його оточення, визначення необхідного ресурсного забезпечення. |
| Планування | Розроблення інноваційної стратегії підприємства та механізму її реалізації, виділення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку із множини розглянутих стратегій. | Дослідницько-конструкторські розробки, створення зразків, перевірка результатів теоретичних досліджень, випробування зразків. | Вибір методів планування інноваційного проекту, розроблення альтернативних планів його реалізації, формування критеріїв їх оцінки та вибір оптимального. | Ідентифікація системи цілей інноваційного проекту, структуризація робіт, виконавців та ресурсного забезпечення, механізму взаємодії між роботами та учасниками проекту, формування матриці відповідальності. |
| Реалізація | Ефективний розподіл і використання ресурсів згідно із запланованою стратегією. | Виведення нового продукту на ринок, реалізація інноваційних технологій на підприємстві, проведення виробничих досліджень. | Виконання інноваційного проекту згідно з вибраним оптимальним варіантом плану. | Виконання інноваційного проекту та досягнення поставленої мети. |
| Контроль | Формування системи інтегрованого стратегічного, інноваційного та проектного контролю для забезпечення неперервного інноваційного розвитку підприємства. | | | |

Джерело: узагальнено та доповнено за [3, с. 163; 7, с. 21]

їх реалізацію та ефективний розподіл неможливо без визначення повноважень серед усіх учасників команди проекту.

5. Орієнтація компетенцій і процесів управління на створення продукту і досягнення цілей [1, с. 43]. Для цього потрібні певні ресурси, які сприяють не тільки створенню продукту і досягненню поточних цілей, а і збалансованому інноваційному розвитку підприємства загалом, чого можливо досягти лише за рахунок перерозподілу ресурсів між інноваційними проектами, виключення протиріч між цілями всіх інноваційних проектів, що реалізуються на підприємстві.

6. Фокусування учасників на старанне виконання та ефективну діяльність за проектом [1, с. 43], але при цьому не повинні погіршуватися всі процеси, що відбуваються на підприємстві. Також необхідним є стимулювання ініціативи щодо покращення реалізації всіх процесів на підприємстві, запровадження інновацій.

7. Подання та комунікації в межах кращого майбутнього. Фокусування на вигодах і перешкодах до успіху [1, с. 43]. Акцент потрібно робити саме на стратегічні вигоди та перешкоди, розроблення заходів щодо отримання переваг та подолання перешкод. Саме тому доцільно застосовувати зустрічне планування

інноваційних заходів як із боку керівництва підприємства, так і з боку всіх зацікавлених співробітників, які мають інноваційне мислення та високу лояльність до підприємства.

Особливу увагу у здійсненні стратегічного управління інноваційними проектами варто приділяти виокремленню функцій стратегічного, інноваційного та проектного менеджментів (табл. 2).

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи існуючі підходи, запропоновано визначення стратегічного управління інноваційними проектами як комплексу управлінських заходів із визначення подальших напрямів зростання успішності функціонування підприємства завдяки планомірному, поступовому впровадженню інновацій, їх якісній і кількісній конкретизації у вигляді системи цілей і послідовності дій, які треба здійснити для їх досягнення. Визначено особливості стратегічного управління інноваційними проектами на основі уточнення ключових принципів формування систем управління інноваційними проектами і програмами, визначення їх відмінностей. Для забезпечення збалансованого інноваційного розвитку підприємства запропоновано здійснення інтеграції функцій стратегічного, інноваційного та проектного менеджментів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бушуев Д.А. Управление инновационными проектами и программами в условиях кризиса / Д.А. Бушуев, Р.Ф. Ярошенко // *Управління розвитком складних систем* (28 – 2016). – С. 41–46.
2. Бушуев С.Д. Креативные технологии управления проектами и программами: монография / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева, И.А. Бабаев, В.Б. Яковенко, Е.В. Гриша, С.В. Дзюба, А.С. Войтенко. – К. : «Саммит-Книга», 2010. – 768 с.
3. Вергал К.Ю. Инновационный розвиток підприємства через інтеграцію стратегічного та інноваційного менеджменту / К.Ю. Вергал // *Економічний вісник Донбасу*. – 2009. – № 1 (15). – С. 162–164.
4. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Инжинирингово-консалтинговая компания «Дека», 1996. – 304 с.
5. Лепейко Т.І. Управління інноваційними процесами на промислових підприємствах : методологія та практика : монографія / Т.І. Лепейко, М. О. Боярська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 220 с.
6. Присяжнюк О.Ф. Напрямки удосконалення управління інноваційними проектами в Україні / О.Ф. Присяжнюк, М.Ф. Плотнікова // *Вісн. Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. – 2013. – № 776. – С. 303–309.
7. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
9. Чухрай Н.І. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства [Текст] : підручник / Н.І. Чухрай, О.П. Просович ; Національний ун-т «Львівська політехніка». – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2015. – 500 с.
10. Шульгіна Л.М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій [Текст] : монографія / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К.: Univest PrePress, 2015. – 212 с.
11. Ястремська О.М. Інноваційна діяльність промислових підприємств: результати оцінювання / О.М. Ястремська, П.О. Дуортмес // *Бізнес Інформ*. – 2016. – № 4. – С. 161–168.

Причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах

Сукрушева Г.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Папуцин В.М.

студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено теоретичні аспекти поняття «банкрутство підприємства», розкрито причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах, проведено аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності боржників або визначення їх банкрутом, визначено напрями удосконалення управління фінансовим станом вітчизняних підприємств із метою недопущення банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, платоспроможність, фінансовий стан, антикризове управління, фінансовий моніторинг.

Сукрушева А.О., Папуцин В.М. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ БАНКРОТСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье определены теоретические аспекты понятия «банкротство предприятия», раскрыты причины и последствия банкротства отечественных предприятий в современных условиях, проведен анализ количества дел о восстановлении платежеспособности должников или признания их банкротом, определены направления усовершенствования управления финансовым состоянием отечественных предприятий с целью недопущения банкротства.

Ключевые слова: банкротство, платежеспособность, финансовое состояние, антикризисное управление, финансовый мониторинг.

Sukrusheva A.O., Paputsyn V.M. REASONS AND CONSEQUENCES OF THE BANKRUPTCY OF THE DOMESTIC ENTERPRISES UNDER THE MODERN TERMS AND CONDITIONS

The Article determines the theoretical aspects of the concept of bankruptcy of a company, the reasons and consequences of bankruptcy of domestic enterprises under the modern terms and conditions are revealed, the analysis of the number of cases on restoration of the solvency of debtors or their recognition as bankrupt has been made, and directions for improving the management of the financial state by domestic enterprises have been determined for the purpose of preventing from bankruptcy.

Keywords: bankruptcy, solvency, financial state, crisis management, and financial monitoring.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах кризи, що розгорнулася під впливом політичних і економічних викликів в Україні, на тлі нестабільного податкового законодавства зросла кількість підприємств, які мають незадовільний фінансовий стан, а саме відчувають проблему із платоспроможністю, що найчастіше приводить до банкрутства вітчизняних підприємств. Тому необхідно шукати шляхи удосконалення фінансового моніторингу підприємства, вивчати зовнішні і внутрішні чинники, які негативно впливають на платоспроможність підприємства, і розробляти фінансову антикризову стратегію розвитку підприємства у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку економіки, що уповільнюється поглибленням економічної кризи, питання визначення ймовірності банкрутства підприємств є особливо актуальним. У сучасній теорії та практиці досить широко розкриваються та досліджуються окремі питання методичних підходів до оцінки ймовірності банкрутства такими вітчизняними авторами, як І.А. Бланк, Т.В. Пепа, О.О. Терещенко, Н.П. Шморгун, А.С. Яблонська.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У жорстких умовах господарювання, що склалися в економіці України, коли підприємства та організації змушені швидко реагувати та пристосовуватись до кардиналь-

них змін зовнішнього середовища з метою збереження своїх конкурентних позицій, необхідне розроблення попереджувальних заходів для недопущення погіршення платоспроможності підприємства, тому метою статті є теоретичне обґрунтування поняття «банкрутство підприємства», аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності боржників або визначення їх банкрутом та визначення напрямів удосконалення управління фінансовим станом вітчизняних підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банкрутство є закономірним явищем ринкової економіки – збиткові, неефективні

та неплатоспроможні підприємства припиняють свою діяльність. Однак у сучасних нестабільних економічних умовах значна кількість підприємств опинилась у скрутному фінансовому становищі. Досить часто підприємства зазнають фінансового краху у зв'язку з непередбаченою до раптових кризових умов чи будь-яких інших змін у економіці. За умов економічної кризи питання визначення ймовірності банкрутства підприємств стоїть особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає.

У таблиці 1 представлено морфологічну оцінку поняття «банкрутство підприємства»

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «банкрутство підприємства»

| Автор, джерело | Визначення | Ключові слова |
|---|--|--|
| Законодавча база | | |
| Господарський Кодекс України (ст. 209), № 436-IV [1] | Банкрутство – це нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури. | Нездатність боржника відновити свою платоспроможність |
| Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом (ст. 1), № 4212-VI [2] | Банкрутство підприємства – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному законом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури. | Процедура санації та мирова угода |
| Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» (п. 2) від 21.07.94 р. № 23012/105 [3] | Банкрутство – це неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності у встановлений строк задовольнити вимоги кредиторів, повернути кредити банку та забезпечити обов'язкові платежі до бюджету. | Неспроможність задовольнити вимоги кредиторів |
| Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств (розд. 2) 28.07.2006 [4] | Банкрутство – неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями, що може бути зумовлена конкуренцією, некомпетентним управлінням, біржовими спекуляціями тощо. | Неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями |
| Вітчизняні автори | | |
| І.А. Бланк [5, с. 406] | Банкрутство підприємств – це встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом. | Встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства |
| Т.В. Пепа [6, с. 10] | Банкрутство підприємства означає відмову громадянина або фірми сплачувати за власними борговими зобов'язаннями через брак коштів. | Відмова сплачувати за власними борговими зобов'язаннями |
| О.О. Терещенко [7, с. 13] | Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів. | Наслідок глибокої фінансової кризи |

Закінчення таблиці 1

| | | |
|----------------------------|--|---|
| Н.П. Шморгун [8, с. 86] | Банкрутство підприємства (фінансовий крах) – це документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання платити за своїми зобов'язаннями і фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів. Такий стан підприємства, на думку автора, свідчить про погіршення всіх показників, що визначають його фінансову стійкість | Нездатність фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів |
| А.С. Яблонська [9] | Банкрутство – це одна із юридичних підстав ліквідації підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом. | Підстава для ліквідації підприємства |
| Власне визначення | Банкрутство підприємства – це наслідок глибокої фінансової кризи підприємства, що приводить до відмови фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів, та відмова сплачувати за власними борговими зобов'язаннями, що є підставою для ліквідації підприємства | |

Таблиця 2

Аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності боржників або визначення їх банкрутом [10]

| Період | Кількість справ, закінчених провадженням | Темпи приросту, % | Загальна кількість справ, у яких винесено постанови про визнання банкрутом у звітному періоді | Темпи приросту, % |
|----------|--|-------------------|---|-------------------|
| 2011 рік | 10 382 | – | 6745 | – |
| 2012 рік | 7583 | –36,9 | 4631 | –45,6 |
| 2013 рік | 5697 | –33,1 | 3359 | –37,9 |
| 2014 рік | 3324 | –71,4 | 2095 | –60,3 |
| 2015 рік | 2406 | –38,1 | 1799 | –16,4 |
| 2016 рік | 2101 | –14,5 | 1385 | –29,9 |

з позицій законодавства та наукових робіт вітчизняних і зарубіжних авторів.

У таблиці 2 представлено аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності боржників або визначення їх банкрутом.

На основі таблиці 2 можна дійти висновку, що на кінець 2016 року кількість справ, закінчених провадженням, скоротилася до 2101, що менше, ніж у 2015 році, на 14,5%, а якщо порівняти 2016 рік з 2011-м, то кількість справ була меншою практично у чотири рази. Загальна кількість справ, у яких винесено постанови про визнання банкрутом, у звітному періоді на кінець 2016 року становила 1385, що на 29,9% менше, ніж на кінець 2015 року, а у порівнянні з 2011 роком кількість таких справ менша у 3,8 разів.

Банкрутство вітчизняних підприємств дуже впливає на соціально-економічне становище держави, оскільки зменшується кількість робочих місць, зростає безробіття, зменшу-

ються податкові надходження до бюджетів всіх рівнів, зростає соціальна напруга у суспільстві. Тому необхідно чітко визначати причини банкрутства підприємства і вчасно попереджати його виникнення.

На рис. 1. подано напрями попередження, запобігання та подолання банкрутства підприємства.

З метою запобігання кризовому стану підприємств треба сформулювати відповідну й адекватну реальним соціально-економічним процесам систему попередження, запобігання та подолання банкрутства підприємства, яка породжує здатність підприємства до функціонування в умовах підвищеного ризику і загроз.

Комплекс заходів попередження банкрутства передбачає застосування методик прогнозування і визначення ймовірності банкрутства підприємств та своєчасне інформування керівництва про потенційні загрози і ризики.



Рис. 1. Напрями попередження, запобігання та подолання банкрутства

Комплекс заходів з подолання банкрутства передбачає активізацію всіх можливих способів та заходів недопущення ліквідації підприємства, мобілізацію всіх наявних сил та ресурсів шляхом упровадження послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання із кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Таким чином, упровадження напрямів попередження, запобігання та подолання банкрутства підприємства дасть змогу вчасно реагувати на зовнішні та внутрішні чинники погіршення фінансового стану підприємства, знайти вихід зі скрутного стано-

вища та не допустити повної ліквідації підприємства.

Висновки із цього дослідження. У роботі обґрунтовано поняття «банкрутство підприємства» на основі законодавчої бази і робіт вітчизняних вчених, проведено аналіз кількості справ про відновлення платоспроможності боржників або визначення їх банкрутом, виявлено їх зменшення на кінець 2016 року та подано комплекс заходів щодо попередження та подолання банкрутства підприємства, що дасть змогу вчасно реагувати на організаційні, виробничі та фінансові ризики підприємства з метою недопущення його ліквідації. Ці заходи покликані створити умови для ефективної діяльності підприємства шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різноманітних небезпек і загроз.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> № 4212-VI
3. Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» від 21.07.94 р. № 23012/105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_105500-94
4. Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств від 27.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text892/pg1.htm>
5. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, 2009. – 645 с.
6. Пепа Т.В. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посібник. / Т.В. Пепа, В.О. Федорова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 440 с.
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
8. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К. : ЦНЛ, 2006. – 528 с.
9. Яблонська А.С. Діяльність арбітражних керуючих: нормативне врегулювання та необхідність законодавчого вдосконалення / А.С. Яблонська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/?do=d&did=4793&sid=comments>
10. Звіт судів першої інстанції про розгляд господарських справ Форма № 1-МС за 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://court.gov.ua/sudo- va_statystyka/](http://court.gov.ua/sudo-va_statystyka/)

УДК 005.591.43:338.242(477)

Франчайзинг як особлива форма організації та функціонування бізнесу в Україні

Тонюк М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

На сьогодні актуальним питанням є організація та функціонування франчайзингу. У статті наведено результати аналізу переваг та недоліків сучасного стану та перспективи розвитку франчайзингового ринку в Україні. Визначено проблеми та запропоновано шляхи підвищення ефективності франчайзингових відносин в Україні.

Ключові слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзі.

Тонюк М.О. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ
Сегодня актуальным вопросом является организация и функционирование франчайзинга. В статье проанализировано преимущества и недостатки, современное состояние и перспективы развития франчайзингового рынка в Украине. Определены проблемы и предложено пути ускорения развития франчайзинговых отношений в Украине.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи.

Toniuk M.O. FRANCHISING AS A FORM OF ORGANIZATION AND FUNCTIONING OF BUSINESS IN UKRAINE
The issues about organization and functioning of franchising are actual ones nowadays. In this article there were analyzed advantages and disadvantages, legal aspects, modern state and prospects of developing franchising market in Ukraine. The posers were identified and the courses of development acceleration of franchising relationship in Ukraine were offered.

Keywords: franchising, franchise, franchisor, franchisee.

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні активізувалась тенденція розвитку малого бізнесу. Хоча він має значні перспективи та переваги для розвитку ринкової економіки, але цьому заважають проблеми, які насамперед пов'язані з фінансуванням бізнесу та посиленням конкуренції на внутрішніх ринках за рахунок розширення присутності іноземних виробників. Вирішення цих проблем можливе шляхом використання підприємствами переваг франчайзингових відносин.

Для вітчизняної економіки франчайзинг є відносно новим явищем, у той час як у розвинутих країнах він сторіччями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах. На жаль, теоретико-методичне забезпечення цих відносин стикається з великою кількістю дискусійних питань правового та економічного регулювання даного виду діяльності.

Аналіз останніх джерел чи публікацій.

За останнє десятиліття франчайзинг став предметом багатьох досліджень та публікацій. Економічні аспекти наукового забезпечення франчайзингу відображено у роботах

О. Суковатого [1], О. Корольчука [2], С. Махнуши [3] та інших. В них розкрито суть франчайзингу як прогресивної форми ведення бізнесу, його основні різновиди, структуру, можливі ризики застосування тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в більшості наукових публікацій майже не розкриваються переваги та недоліки франчайзингу в аспекті стратегічного менеджменту підприємств, проблеми та можливості його розвитку в Україні.

Формування цілей статті (постановка завдання). Основною метою даної статті є винесення для загального обговорення результатів дослідження ключових проблем регулювання франчайзингових відносин в Україні. Об'єктом дослідження виступають процеси організації та функціонування франчайзингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо і не потребує доказу той факт, що франчайзинг – це такий різновид підприємницької діяльності, за якої одна сторона (франчайзер) передає іншій стороні (франчайзі) певний пакет документів (фран-

шизу) на певний строк, за певну плату на договірній основі. Він є особливою системою відносин між суб'єктами підприємницької діяльності. При належному підході франчайзинг може слугувати каталізатором, прискорювачем розвитку бізнесу, оскільки створює для підприємств, що входять до франчайзингової

мережі, сприятливі умови для успішного функціонування та відкриває нові можливості [4].

Згідно з визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу, франчайзинг – це система перманентних відносин, що встановлюються між франчайзером і франчайзі, в результаті яких знання, імідж, успіх, методи виробництва і маркетинг передаються франчайзі в обмін на взаємне задоволення інтересів [5, с. 205]. Тобто він надає можливість «копіювання» успішного бізнесу фірми, що володіє великим досвідом і бездоганною репутацією.

Сучасні масштаби світового поширення франчайзингу є переконливим доказом його ефективності при веденні бізнесу. Так, у США частка суб'єктів підприємництва, що працюють у контексті франчайзингу складає 80%, в країнах Європи – 67%, в Україні – 23% (рис. 1) [5].

До поточного рівня активності франчайзингових відносин Україна крокувала майже 15 років, протягом яких кількість суб'єктів зросла майже у 12 разів (рис. 2).

Серед 565 франчайзерів в Україні – 424 (75%) підприємств розширюються за рахунок відкриття як власних, так і франчайзингових об'єктів, а 141 (25%) компаній мають тільки власні точки [5].

Незважаючи на низький рівень частки франчайзингу в Україні, порівняно із зарубіжними показниками, майже кожного року прослідковується позитивна тенденція приросту франчайзерів.

Франчайзинговий ринок надає великі переваги для економіки України. Він може стати початком для розвитку дрібних і спільних підприємств, які займатимуться інноваційною діяльністю. Крім того, доцільним є розвиток франчайзингу у сфері послуг, пов'язаних з обстеженням технологічного обладнання на виробництві, вибором найбільш раціонального методу його заміни, особливо модернізації; суспільно необхідна галузь охорони здоров'я, передусім надання допомоги у зонах екологічних катастроф та при роботі у екстремальних і шкідливих умовах. Тому так важливо зосередитися на прискоренні розвитку франчайзингу.

Розвиток франчайзингу в Україні значно гальмується наступними проблемами:

1. Фінансово-кредитного характеру (складність процедури кредитування малих підприємств).

2. Незахищеність українських франчайзі у франчайзинговій співпраці з іноземними представниками.

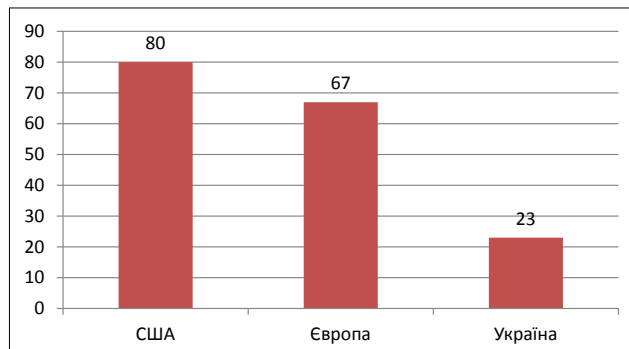


Рис. 1. Частка франчайзерів у бізнес-структурах за географічним критерієм у 2015 р.

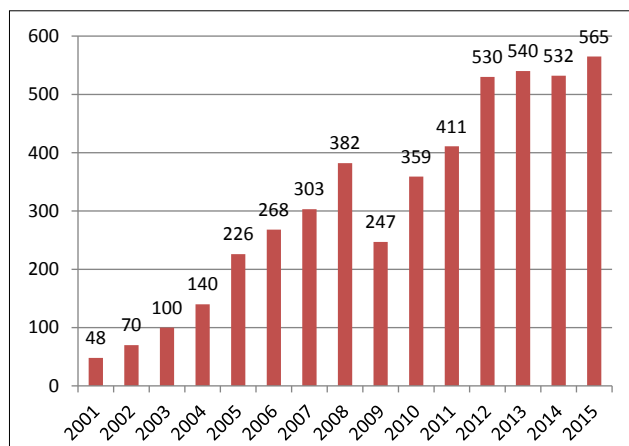


Рис. 2. Динаміка кількості франчайзерів в Україні за 2001-2015 рр.



Рис. 3. Кількість активних та неактивних франчайзерів в Україні на 2015 рр.

3. Брак знань у підприємців щодо можливостей такого способу ведення бізнесу, як франчайзинг.

4. Значне обмеження розвитку малого бізнесу податковими нормами, внаслідок чого підприємці змушені шукати "обхідні шляхи" у здійсненні паушального платежу та роялті.

5. Недосконалість нормативно-законодавчої бази, стосовно франчайзингових відносин.

Таким чином, на даний момент в Україні відсутнє спеціальне законодавство, що регулює функціонування франчайзингової моделі бізнесу, проте франчайзингові відносини набувають все більшої популярності та охоплюють такі сфери бізнесу, як громадське харчування, послуги, будівництво, роздрібна торгівля тощо. Для розв'язання цих проблем слід вжити ряд заходів:

- зміцнити законодавчу базу шляхом прийняття Закону України, в якому передбачити всі юридичні аспекти відносин сторін і розвитку українського франчайзингу, які відповідали б міжнародним вимогам.

- надати доступне кредитування для тих, хто бажає розвивати власну франчайзингову мережу;

- розробити програми підготовки спеціалістів для здійснення бізнесу у формі франчайзингу шляхом створення навчально-консультативних центрів з франчайзингу;

- створити спеціальний орган моніторингу розвитку франчайзингу в Україні для упорядкування правової бази франчайзингових відносин.

- створити на державному рівні систему податкових пільг для франчайзі переважно

на початковому етапі розвитку франчайзингової діяльності.

Висновки з цього дослідження. Незважаючи на те, що розвиток франчайзингу в Україні гальмується рядом факторів, серед яких недосконалість законодавчої бази, відсутність у вітчизняних підприємців досвіду роботи в рамках франчайзингу, несумлінне ставлення до виконання договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності, низький рівень розвитку банківського кредитування та ін., щорічно ринок франчайзингу продовжує рости стрімкими темпами.

Отже, для успішного розвитку системи франчайзингу в Україні існують об'єктивні передумови. У сфері українського бізнесу чимало компаній функціонує на підставі франшизи, з'являються різноманітні ідеї та проекти, які можуть бути реалізовані за допомогою даного способу ведення бізнесу. Стимулювання франчайзингу з боку держави дасть змогу створювати нові робочі місця, сприятиме розробці нових ідей, технологій та методів ведення малого бізнесу, ефективному державному впливу на розвиток різних видів діяльності в цілому, а також допоможе залучити значні іноземні та внутрішні інвестиції у розвиток національної економіки.

Але для того, щоб прогнози здійснилися, потрібно забезпечити певні умови, а саме: здійснення державної фінансово-кредитної допомоги, утворення системи податкових пільг для франчайзі, мережі навчально-консультативних структур для допомоги кращого освоєння цього виду бізнесу, надання можливості застосування франчайзі спрощеного бухгалтерського обліку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Суковатий О. Э. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу // Проблеми науки. – 2007. – № 3. – С. 18-23.
2. Корольчук О. П. Франчайзинг як спосіб активізації інтеграції вітчизняного бізнесу у глобальні виробничі та збутові мережі // Економіка і фінанси підприємств. – 2011. – № 5. – С. 176-185.
3. Махнуша С. М. Франчайзинг як елемент стратегії закріплення бренду підприємства // Механізм регулювання економіки. – 2004. – № 1. – С. 105-110.
4. Franchise Business Economic Outlook [Electronic resource] / Electronic publication of the international network of companies Pricewaterhousecoopers. – [January 2016]. – Access mode: <http://emarket.franchise.org/FranchiseOutlookJan2016.pdf> . — Title screen.
5. Цират А. В., Кривонос Е. А. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь // Ассоциация франчайзинга. – 2008. – С. 257.
6. Асоціація франчайзингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua>

Конкурентоспроможність переробних підприємств агропродовольчого підкомплексу та чинники її підвищення в умовах трансформації економіки

Федорова Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Стаття присвячена дослідженню конкурентоспроможності переробних підприємств агропродовольчого підкомплексу та виявленню чинників її забезпечення в умовах трансформації економіки України. Проаналізовано та систематизовано проблеми забезпечення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств. Визначено місце маркетингу у забезпеченні конкурентоспроможності переробних підприємств як стрижневого напрямку досягнення конкурентних переваг в умовах соціально-економічної трансформації.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, чинники конкурентоспроможності, маркетинг, трансформація економіки, переробні підприємства, конкурентні переваги, агропродовольчий підкомплекс.

Федорова Т.В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ПОДКОМПЛЕКСА И ФАКТОРЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию конкурентоспособности перерабатывающих предприятий агропродовольственного подкомплекса и выявлению факторов ее обеспечения в условиях трансформации экономики Украины. Проанализированы и систематизированы проблемы обеспечения конкурентоспособности хлебопекарных предприятий. Определено место маркетинга в обеспечении конкурентоспособности перерабатывающих предприятий как ключевого направления достижения конкурентных преимуществ в условиях социально-экономической трансформации.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, факторы конкурентоспособности, маркетинг, трансформация экономики, перерабатывающие предприятия, конкурентные преимущества, хлебопекарная отрасль.

Fedorova T.V. COMPETITIVENESS OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGRICULTURAL FOOD SUBCOMPLEX AND FACTORS OF ITS SECURING IN THE ECONOMIC TRANSFORMATION

The article investigates the competitiveness of agricultural food processing plants and identifying factors ensuring it in the economic transformation of Ukraine. Analyzed and systematized the problems of ensuring competitiveness of bakeries. Determined the role of marketing in providing competitiveness of bakeries as a key direction for achieving competitive advantages in terms of social and economic transformation.

Keywords: competitiveness of enterprises, competitive factors, marketing, transformation of the economy, processing, competitive advantages, agricultural food subcomplex.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі формування ринкового середовища нагального вирішення потребує проблема адаптації підприємств до функціонування в умовах жорсткої конкуренції. Саме конкуренція як рушійний фактор спонукає підприємства та пов'язані з ними суб'єкти економічних відносин до вдосконалення власної діяльності, що робить їх успішнішими на ринку і витривалішими у боротьбі за здобуття прихильності споживачів. Індикатором такого успіху є конкурентоспроможність, яка фактично характеризує переваги того чи іншого товаровиробника на конкретному ринку. Однією із найважливіших галузей переробного підкомплексу є хлібопекарська галузь, яка відіграє значну

соціальну роль, задовольняючи потреби населення в основному продовольчому продукті. Загострення конкурентної боротьби на ринку хлібопродуктів, стрімкі інтеграційні процеси, передусім об'єднання виробників у холдинги, що фактично контролюють великі сегменти ринку, значною мірою впливають на ринкові позиції регіональних виробників хлібопродуктів. При цьому обмеженість фінансового забезпечення спричиняє поступове погіршення умов їх господарювання, що вказує на доцільність зміни підходів щодо управління їхньою конкурентоспроможністю. Тому проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні засади конкуренції та конкурентоспроможності підприємств розкрито у фундаментальних працях закордонних та вітчизняних науковців – Г. Азоева, І. Ансоффа, М. Портера, Р. Фатхутдінова, Л. Балабанової, В. Павлової, І. Соловйова, О. Ушакової, О. Шпичака та ін [1–8]. Незважаючи на значну кількість та різноплановість напрацювань названих дослідників і сучасних наукових розроблень для теорії і практики підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі в умовах трансформації економіки, варто зазначити, що окремі аспекти досліджуваної проблеми потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення наукового досвіду вітчизняних та закордонних учених із питань конкурентоспроможності підприємств, виявлення чинників впливу на рівень конкурентоспроможності переробних підприємств та розроблення напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання важливу роль для визначення потенціалу підприємств, швидкодії їхнього адаптаційного механізму за виникнення змін у структурі галузі, в якій вони функціонують, відіграє конкурентоспроможність. У перекладі з латини термін «конкурентоспроможність» означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів. Це поняття є багатоаспектним, активно використовується в теорії та практиці економічного аналізу. Так, конкурентоспроможність є однією з найважливіших інтегральних характеристик, яку застосовують як критерій оцінки ефективності економічної діяльності господарюючих суб'єктів.

Питанню конкурентоспроможності в економічній теорії присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і закордонних вчених [1–9]. Кожен із них має власне бачення та обґрунтоване трактування означеного поняття, що зумовлює появу розбіжностей, спричинених ототожненням конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції або послуг; масштабами розгляду конкурентоспроможності – на регіональному, національному або світовому ринку (підприємство, галузь, країна); заміною одного поняття іншим (конкурентний статус, конкурентний рівень); характеристикою будь-якого складника конкурентоспроможності підприємства (конкурентоспроможність виробничого, трудового потенціалу).

Проте всі дослідники відзначають порівняльний і часовий (динамічний) характер цього показника. Порівняльний характер означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту; вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння цього об'єкта з іншими; її можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників діяльності підприємств; результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності. Багатоаспектність досліджуваного поняття підтверджується плюралізмом його дефініцій з позиції дослідників та неоднозначністю у процесі визначення змісту.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна систематична робота за всіма етапами виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг в області науково-дослідної роботи, виробництва, управління, фінансів, маркетингу тощо. Тобто конкурентоспроможність підприємства – це результат конкурентних переваг за всім спектром проблемних ділянок його діяльності.

Існування полеміки навколо трактування аналізованого поняття підтверджує важливість і перспективність глибинних досліджень ученими-економістами конкурентоспроможності підприємств. Недостатньо вивченою у цьому сенсі постає конкурентоспроможність підприємств хлібопекарської галузі. Здійснений екскурс навколо дефініцій означеного поняття дав змогу сформулювати власне визначення поняття конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі як здатність ведення ефективної господарської діяльності хлібопекарськими підприємствами, реалізація їхніх потенційних можливостей з утриманням конкурентних переваг на ринку хлібобулочних виробів та задоволення потреб споживачів у соціально значущому продукті під впливом змін зовнішнього середовища.

Цілком зрозуміло, що на конкурентоспроможність підприємств хлібопекарської галузі впливає досить широкий спектр факторів. Для подальшого формулювання їх сукупної системи вважаємо за необхідне проаналізувати роботи різних дослідників для виявлення позитивних і негативних ключових моментів. Нами виявлено множину різних підходів щодо визначення переліку факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств.

Для зручності визначення конкурентоспроможності підприємства І.З. Аронов розробив номенклатуру показників, які були згруповані

у вісім груп, такі як показники ліквідності та платоспроможності; показники ринкової стабільності; показники рентабельності результатів фінансово-господарської діяльності; показники оцінки рентабельності використання організаційно-управлінського потенціалу; показники оцінки комерційної активності; показники оцінки конкурентоспроможності товару; показники оцінки якості торговельного обслуговування; показники іміджу системи [4].

Однак зазначимо, що таке групування показників конкурентоспроможності підприємства загалом оцінює лише його фінансовий стан, не приділяючи необхідної уваги якісним показникам. Також показники «якість торговельного обслуговування» та «імідж системи» не мають чіткого й однозначного визначення, що зумовить труднощі у подальших розрахунках.

Вищезазначені недоліки у групуванні чинників впливу на конкурентоспроможність підприємств компенсовані у роботах І.О. Нестеренка та С.В. Мілевського [9]. Згідно з поглядом учених якісну оцінку впливу факторів необхідно проводити експертами за бальною шкалою (рис. 1).

Г.Л. Азоєв під час формування критеріїв класифікації цих факторів запропонував виділити десять основних груп [1]. Незважаючи на те, що автор врахував широке коло чинників впливу, пропонується класифікація в

основному відображає зовнішні умови функціонування підприємства, відповідно аналіз його конкурентоспроможності щодо цього набору факторів не надасть досить повної і вичерпної інформації для управління конкурентоспроможністю. Окрім того, всі показники є якісними, слабо формалізуються, а це є перешкодою для одержання кількісних оцінок (рис. 2).

На відміну від Г.Л. Азоєва, вчений Х.А. Фасх'єв під час формування переліку факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств акцентував увагу на чинниках внутрішнього середовища (рис. 3) [1; 10].

Приведений підхід має деякі недоліки, такі як слабо виражена систематизація наведених показників; для багатьох параметрів не пропонується кількісний показник оцінки. Доцільно розширити пропонований перелік факторами впливу зовнішнього середовища для комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Виходячи з проведеного аналізу представлених у науковій літературі класифікацій факторів впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств, ми помітили, що різні підходи до систематизації і визначення параметрів конкурентоспроможності підприємств не дають змоги визначити адекватні заходи впливу на конкурентні переваги з метою під-

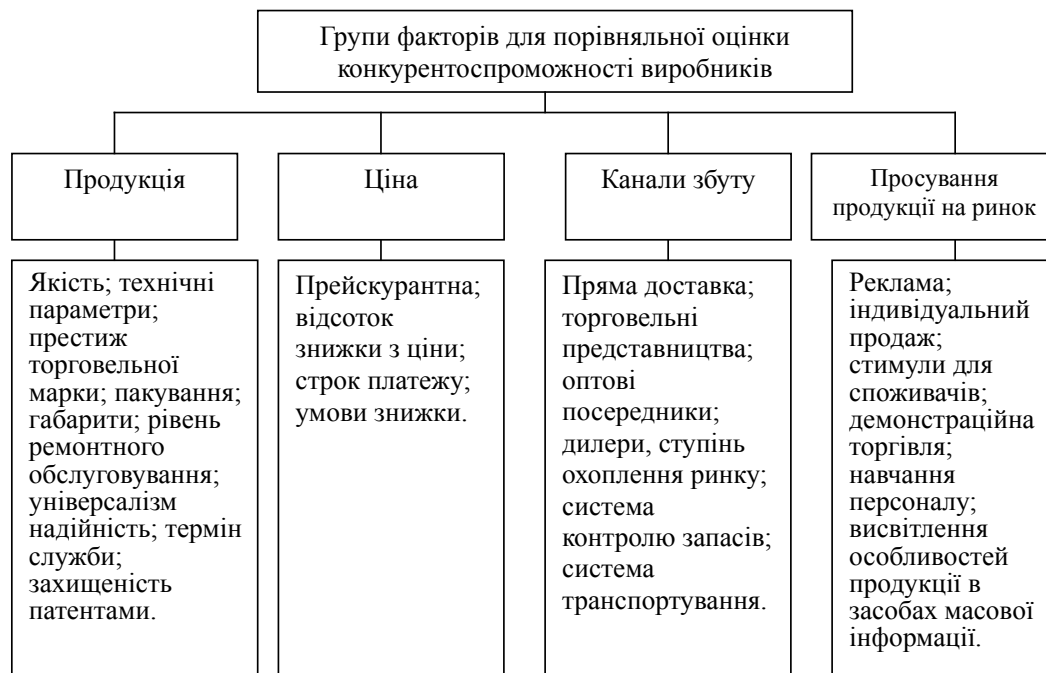


Рис. 1. Схема груп факторів для проведення порівняльної оцінки конкурентоспроможності виробників у балах

Джерело: розроблено за даними [9; 11]

вищення конкурентоспроможності. Виділені показники в рамках однієї класифікації є здебільшого винятково якісними чи кількісними оцінками, проте не об'єднані єдиним підходом. Зазначене вище спричиняє необхідність розроблення класифікації факторів впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств, виражених у конкурентних перевагах,

на основі системного підходу, що дає змогу зробити кількісну та якісну оцінку параметрів конкурентоспроможності. З огляду на недоліки досліджених підходів щодо класифікації факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства та особливості функціонування хлібопекарських підприємств нами розроблена схема факторів впливу на конкурен-

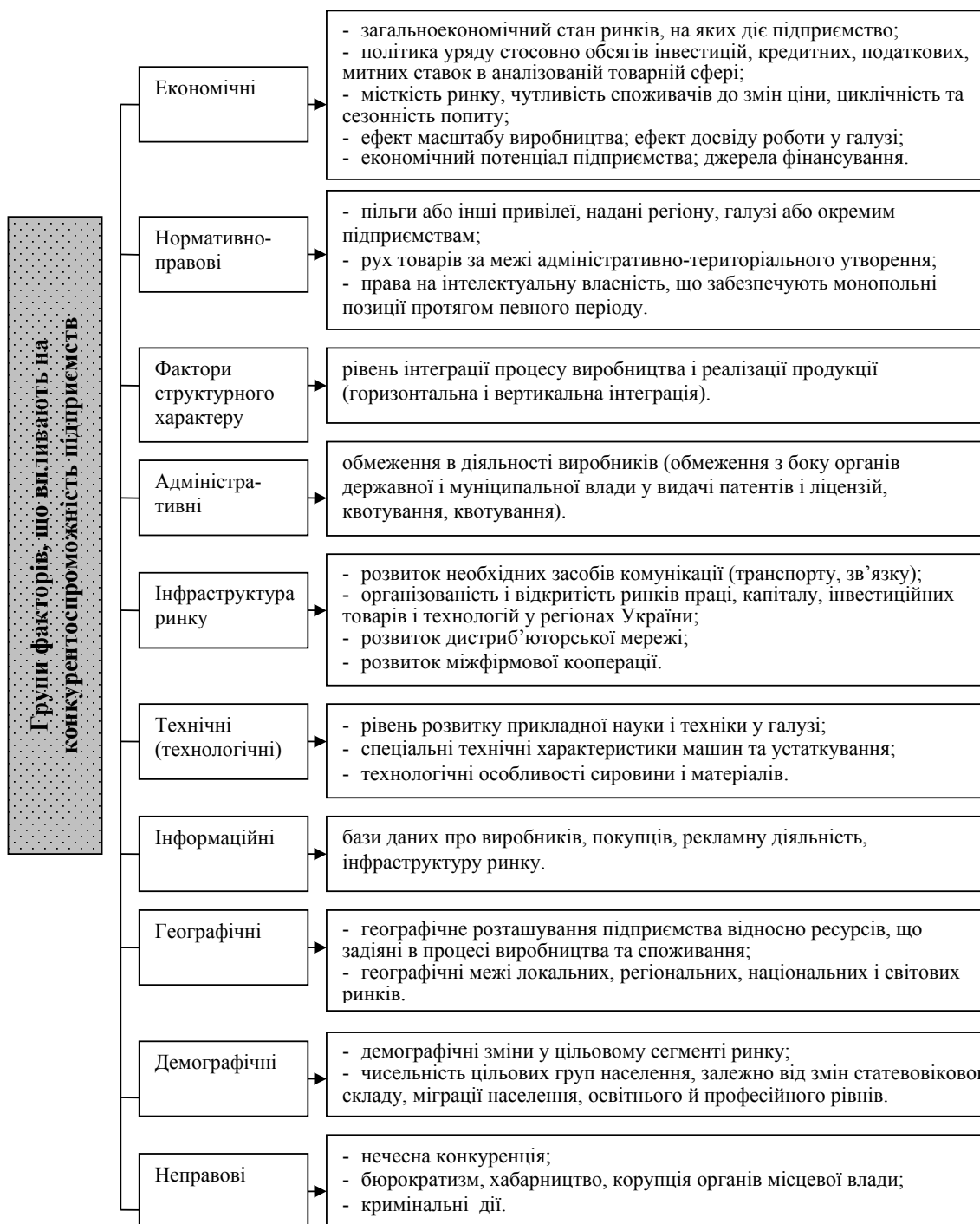


Рис. 2. Схема факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств

Джерело: розроблено за даними [1; 9]



Рис. 3. Схема показників, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено за даними [1; 9, 10]

тоспроможність підприємств хлібопекарської галузі (рис 4).

Відповідно до запропонованої системи чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі варто акцентувати увагу на важливості гармонійної взаємодії всіх означених показників – цього можливо досягти, використовуючи маркетинговий підхід. Саме він є переважним, оскільки сприяє ефективній партнерській взаємодії держави, підприємства-виробника та споживача. Такий підхід забезпечує балансування потреб внутрішнього середовища підприємства щодо його ресурсного потенціалу та зовнішнього середовища. З огляду на виявлені чинники впливу на конкурентоспроможність хлібопекарських підприємств нам вдалося визначити за згрупувати проблеми, з якими стикаються хлібопекарські підприємства у своїй практичній діяльності, та представити їх у вигляді трирівневої структури (рис. 5).

Представлена ієрархічна структура взаємопов'язаних між собою проблем забезпечення конкурентоспроможності підпри-

ємств хлібопекарської галузі вимагає уваги не лише керівників хлібопекарських підприємств, але й обласних адміністрацій та Уряду країни. Встановлено, що, незважаючи на те, що хлібопекарські підприємства виробляють продукт першої необхідності щоденного вжитку, вони повинні постійно вдосконалювати виробничі процеси, організаційні системи, відносини з постачальниками та споживачами хлібопекарської продукції, налагоджувати зв'язки з науково-дослідними установами з метою розширення асортименту хлібопекарської продукції та технології її виробництва, щоб виробляти і реалізувати якісний продукт оперативніше, ніж конкуренти, і забезпечити виграшну позицію на ринку хліба та хлібобулочних виробів.

У процесі реалізації хлібопекарської продукції підприємства мають за мету досягнення максимального прибутку (цінова конкуренція) і забезпечення високої якості основного соціального продукту (нецінова конкуренція), оскільки товаровиробник повинен не нехтувати соціальною відповідальністю перед споживачем у гонитві за прибутком та завжди

турбуватися про безпечність продукту, що виробляє.

Систематизація поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців щодо зв'язку між рівнем упровадження маркетингу в діяльність підприємства та його конкурентоспроможністю дало змогу зробити припущення, що, хоча між цими параметрами існує пряма залежність, низький рівень упровадження маркетингу підприємствами хлібопекарської галузі, які працюють в умовах нестабільної економіки, пояснюється неринковими бар'єрами входу і функціонування на ринку хліба та хлібобулочних виробів, через що господарюючі суб'єкти не мають особливої потреби у розвинутій маркетинговій діяльності [1–8]. За зміни ситуації на ринку хлібопродуктів, появи конкурен-

тів із сусідніх областей будуть дестабілізовані позиції регіональних виробників. З огляду на сучасні тенденції виникає потреба у розширенні і трансформації традиційної вітчизняної маркетингової практики просування хлібобулочної продукції. Тому нами запропоновано схематизоване відображення основних факторів маркетингового середовища, що впливають на конкурентоспроможність хлібопекарських підприємств, встановлено основні резерви її підвищення з позиції маркетингу (рис. 6).

Маркетинговий підхід до державного регулювання хлібопекарської галузі передбачає підтримку маркетингового інструментарію хлібо заводів та створення умов для виробництва високоякісної конкурентоспроможної

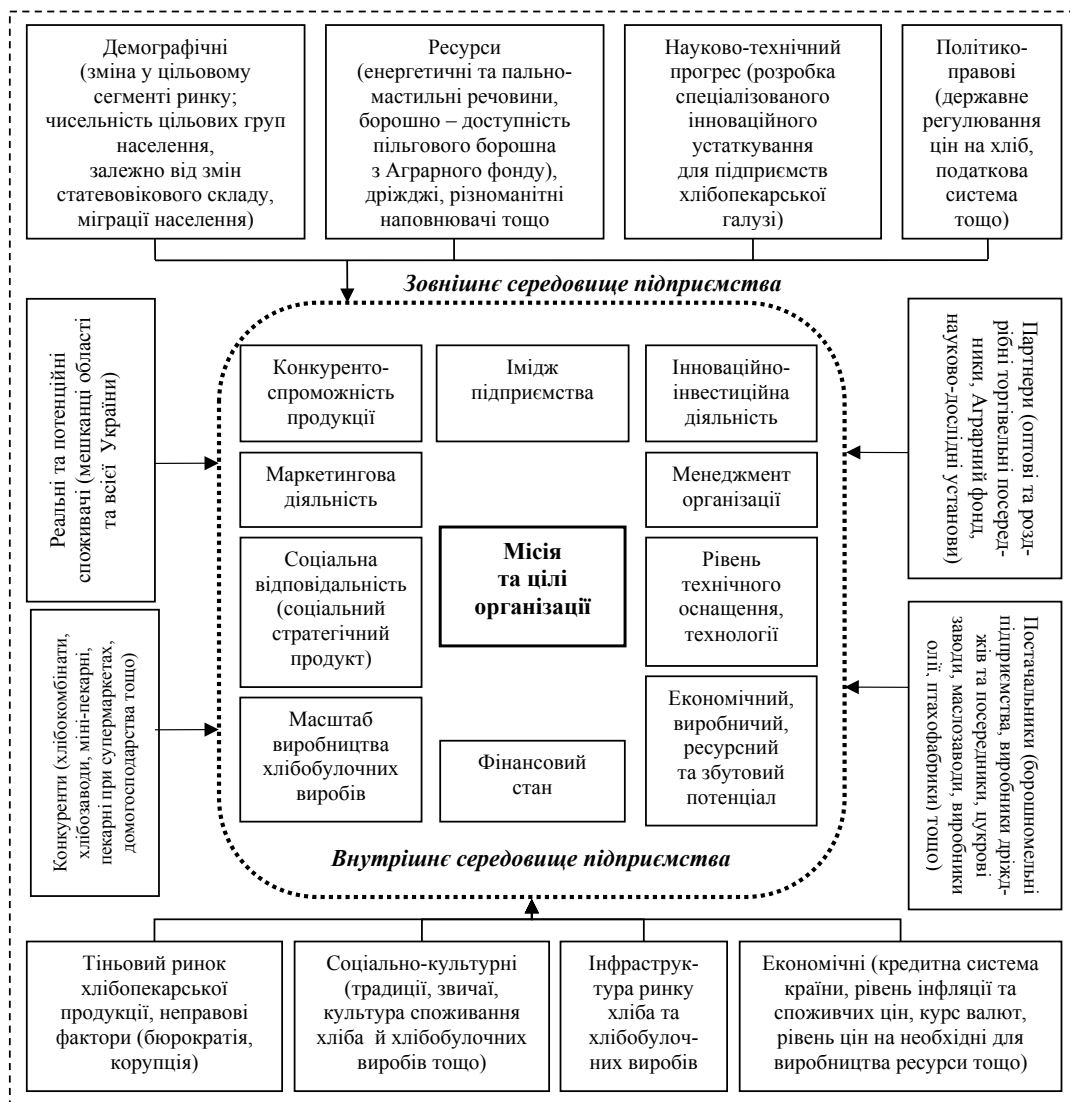


Рис. 4. Чинники впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі

Джерело: розроблено автором



Рис. 5. Трирівнева структура проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі

Джерело: розроблено автором



Рис. 6. Місце маркетингу у забезпеченні конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств

Джерело: розроблено автором за даними [3; 8; 12]

продукції, таких як покращення іміджу галузі, стимулювання інноваційної, реінвестиційної діяльності підприємств, сприяння розвитку вертикально інтегрованих організацій регіонального рівня, налагодження взаємозв'язків між ланками створення товарної пропозиції, оптимізація заготівельної та виробничо-збутової діяльності на основі логістичного підходу, удосконалення організаційно-економічного механізму підприємства.

Основними засобами вирішення ключових проблем є вдосконалення та практичне застосування науково-інноваційного та кредитно-інвестиційного механізмів [12, с. 67]. Варто також зазначити, що рівень конкурентоспроможності хлібопекарського підприємства знаходиться у прямій залежності від рівня конкурентоспроможності галузі, до якої він належить, та рівня конкурентоспроможності продукції, яку він виробляє.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведений екскурс стосовно трактування понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємства» підтвердив багатоаспектність досліджуваної категорії, глибину її змісту та значення для діяльності суб'єкта господарювання. Досліджена нами низка чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства підтвердила нагальну потребу в його комплексній і системній оцінці. Розроблена і запропонована система факторів впливу для підприємств хлібопекарської галузі має стати запорукою їхньої високоефективної діяльності. Виявлені проблеми забезпечення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств частково вирішені на основі запропонованих маркетингових заходів та потребують подальших досліджень у напрямі з'ясування інноваційного компоненту розвитку переробних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М. : ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ. Л.И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Портер М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер [пер. с англ. О.Л. Пилявского]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
137. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.
4. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: Монография / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.
5. Павлова В.А. Розробка моделі вибору конкурентної стратегії промислового підприємства / В.А. Павлова, Р.В. Губарєв // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2010. – № 1 (9). – С. 5–17.
6. Соловйов І.О. Агрорекетинг: системна методологія, реалізація концепції: [монографія] / І.О. Соловйов. – Херсон: Олди-плюс, 2008. – 344С.
7. Ушакова О.А. Методы оценки конкурентоспособности промышленных предприятий / О.А. Ушакова // Формирование стратегии устойчивого социально-экономического развития регионов Российской Федерации: матер. Всерос. науч. - практ. конф. (Саранск, 11–13 мая 2005 г.): В 2 ч. / отв. ред. В.А. Юрченко; НИИ гуманитар. наук при Правительстве РМ. – Саранск, 2006. – Ч. 1. – С. 260–262.
8. Шпичак О.М. Інноваційний аспект забезпечення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств // Збірник «Наукові праці Полтавської державної аграрної академії» : Економічні науки-Полтава. – 2015. – С. 108–113.
9. Мілевський С.В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств. Наукове видання / С.В. Мілевський, О.В. Мілов. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 156 с.
10. Фасхиев Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? [Электронный ресурс] / Х.А. Фасхиев, Е.В. Попова. // Маркетинг в России и за рубежом, 2003. – № 4. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2003/4/97.html>
11. Подольчак Н.Ю. Оцінювання соціально-економічних втрат підприємств від бар'єра двомовності / Н.Ю. Подольчак, Н.І. Подольчак // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2011. – № 22 – С. 62–70.
12. Виноградов О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу / О.А. Виноградов // Маркетинг і бізнес, 2006. – С. 65–73.

Теоретичні основи реалізації концепції соціально-етичного маркетингу в розрізі елементів маркетинг-міксу

Цимбалюк К.А.

аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

У статті розглянуто поняття маркетингового комплексу та визначення основних маркетингових інструментів, що включають традиційні, а також додаткові та альтернативні класифікації. Охарактеризовано основні елементи та комплекс соціально-етичної концепції маркетингу. Узагальнено напрями реалізації соціально-етичних підходів маркетингу в розрізі елементів маркетинг-міксу.

Ключові слова: соціально-етичний маркетинг, концепція соціально-етичного маркетингу, маркетинг-мікс, елементи комплексу маркетингу, комплекс соціально-етичного маркетингу.

Цимбалюк К.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧНОГО МАРКЕТИНГА В РАЗРЕЗЕ ЭЛЕМЕНТОВ МАРКЕТИНГ-МИКСА

В статье рассмотрено понятие маркетингового комплекса и определение основных маркетинговых инструментов, включающих традиционные, а также дополнительные и альтернативные классификации. Охарактеризованы основные элементы и комплекс социально-этической концепции маркетинга. Обобщены направления реализации социально-этических подходов маркетинга в разрезе элементов маркетинг-микса.

Ключевые слова: социально-этический маркетинг, концепция социально-этического маркетинга, маркетинг-микс, элементы комплекса маркетинга, комплекс социально-этического маркетинга.

Tsymbaliuk K.A. THE THEORETICAL BASES OF THE CONCEPTION IMPLEMENTATION OF THE SOCIAL-ETHICAL MARKETING IN THE VIEW OF THE ELEMENTS OF THE MARKETING MIX

The article reviews the marketing complex concept and the definition of the main marketing implements that includes the traditional as well as supplementary and alternative classification. The main elements and the complex of the social-ethical marketing concept are defined. The implementation directions of the social-ethical marketing approaches in the view of the elements of the marketing mix are reviewed.

Keywords: social-ethical marketing, concept of social-ethical marketing, marketing mix, elements of the marketing complex, complex of social-ethical marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Концепція соціально-етичного маркетингу стверджує, що завданням підприємства є не тільки виконання всіх умов щодо концепцій маркетингу, але й також одночасне збереження і зміцнення добробуту суспільства загалом і кожного його окремого споживача зокрема. Необхідним складником концепції соціально-етичного маркетингу є встановлення змісту та видів елементів, які забезпечують його функціонування. У сучасних умовах функціонування ринку все більшого значення набуває концепція соціально-етичного маркетингу і формування в його межах маркетингового комплексу. Тому поняття маркетингового комплексу та основних його елементів в межах соціально-етичної концепції неодмінно потребує подальшого вдосконалення і розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплекс елементів соціально-етичного

маркетингу розкрито у працях Ф. Котлера, А. Андреасена, Н. Лі [1; 7; 9] та інших. Вагомий внесок у вивчення різних аспектів реалізації концепції соціально-етичного маркетингу в діяльності підприємств здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, В. Гладка, Д.А. Данченко, В.Л. Козин, І.Л. Решетнікова, А.В. Федорченко [2; 5; 6; 9] та інші. Проте недостатньою є реалізація зазначеної концепції в діяльності вітчизняних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в уточненні теоретичних засад реалізації соціально-етичного маркетингу в управлінні діяльністю підприємств у розрізі елементів маркетинг-міксу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінність соціально-етичного мар-

кетингу від інших типів маркетингу полягає в тому, що підприємство, яке задовольняє потреби і запити покупців, повинно діяти з урахуванням довготермінового добробуту суспільства і споживачів. Саме така спрямованість іміджу підприємства і повинна залучати покупців та бути фактором діяльності та конкурентоспроможності підприємства.

За Ф. Котлером соціально-етичний маркетинг розглядається як концепція узгодження та поєднання інтересів організації, споживачів та суспільства загалом. На основі інформації із джерел [1; 2] можна визначити найважливіші характеристики концепції соціально-етичного маркетингу:

1. Ідея концепції – виробництво товарів, які задовольняють наявні потреби з урахуванням вимог та обмежень суспільства.

2. Мета концепції – задоволення потреб цільових ринків за умови збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, охорони навколишнього середовища.

3. Основний інструментарій для реалізації концепції – комплекс маркетингу (4P); дослідження споживачів; дослідження соціальних та екологічних наслідків виробництва та використання вироблених товарів та послуг.

Виходячи з цього, можна зазначити, що у сучасних умовах функціонування ринку все більшого значення набуває концепція соціально-етичного маркетингу і формування в його межах маркетингового комплексу. Тому для початку варто більш детально розглянути саме поняття маркетингового комплексу та основні його елементи в межах соціально-етичної концепції.

Маркетинговий комплекс (marketing mix) – набір основних компонентів маркетингового впливу, що піддаються контролю з боку підприємства і використовуються ним під час продажу товару у прагненні викликати бажану відповідну реакцію ринку [3].

У 1965 р. Дж. Маккарті запропонував класифікацію, названу «4P», що об'єднує чотири елементи (які отримали назву від початкової букви англійської назви кожної групи елементів) – Price (ціна) – Place (розподіл) – Product (товар) – Promotion (просування). Ці елементи є компонентами основних маркетингових стратегій і створюють такий комплекс маркетингу, який впливає на розвиток будь-якої організаційної маркетингової стратегії і тактики. Таким чином, концепція маркетинг-міксу згідно із Дж. Маккарті визначалася набором основних маркетингових інструментів, що входять до програми маркетингу (товарна

політика (product), збутова політика (place), цінова політика (price), комунікаційна політика або політика просування (promotion)).

На сучасному етапі розвитку науки комплекс маркетингу є стандартом у теорії та практиці маркетингової діяльності, але через швидкі зміни ринкового середовища та споживчих цінностей покупців концепція «4P» зазнала деяких доповнень. У процесі застосування концепції маркетинг-міксу деякі зарубіжні та вітчизняні дослідники робили спроби її доповнення або зміни. Була сформульована ціла низка додаткових або альтернативних класифікацій, беручи за основу сформовану концепцію, доповнюючи її новими елементами, що об'єднуються у такі моделі, як «5P», «7P», «12P» тощо. Можна стверджувати, що кожний новий зміст за своєю суттю містить ті елементи, які раніше входили у попередній комплекс маркетингу, та відбиває зв'язки між його складниками.

Отже, натеper існує велика кількість підходів до формування маркетингових комплексів, що створюються з метою уточнення наявної концепції «4P». Але традиційний маркетинг-мікс залишається найбільш ефективним і простим у застосуванні. Крім комплексу «4P» та елементів, що його доповнюють, існують концепції, які оцінюють комплекс маркетингу з боку споживачів та суспільства, такі як:

– «модель 4C», де товар можна порівняти із цінністю для споживача (customer value), ціну – з витратами споживача (customer costs), місце – з доступністю товару для споживача (customer convenience), просування – з інформованістю споживача (customer communication);

– «модель 4A», де покупці товару передують поінформованість (awareness), прийнятність (acceptability), доступність (affordability) і легкість придбання (accessibility);

– «модель 4D» – що включає Data base management (управління базою даних клієнтів), Strategic design (стратегічний дизайн), Direct marketing (прямий маркетинг), Differentiation (диференціація);

– «модель 4E», що включає Ethics (етику маркетингу), Ethetics (естетику маркетингу), Emotions (емоції споживачів) та Eternity (віданість);

– «модель SIVA» – модель зі «зворотньої» сторони – очима покупця. У цій моделі кожному з елементів класичної формули «4P» ставиться у відповідність Solution (рішення), Information (інформація), Value (цінність), Access (доступ);

– «модель 2P + 2C + 3S» – являє собою комплекс електронного маркетингу, у який входить Personalization (персоналізація), Privacy (приватність), Customer Service (обслуговування клієнтів), Community (спільнота), Site (сайт), Security (безпека), Sales Promotion (стимулювання продаж).

Також необхідно згадати додаткові елементи, запропоновані одним із відомих теоретиків маркетингу Ф. Котлером, – політичний вплив (political power) і формування громадської думки (public opinion formation). Ці додаткові елементи комплексу маркетингу були запропоновані Ф. Котлером у зв'язку зі введенням поняття мегамаркетингу, під яким він розумів мистецтво надання благ сторонам, що не належать до цільових груп покупців і посередників, таким як агенти, дилери, брокери, а також таким сторонам, як уряди, профспілки й інші групи впливу, які можуть створити непереборні бар'єри для входу на потенційно привабливі ринки. Така позиція є важливою для соціально-етичного маркетингу.

Сьогодні пропонується значна кількість комплексів маркетингу, але їм, як і класичному міксу «4P», притаманна певна обмеженість і неузгодженість, які полягають у тому, що:

- «4C», «4A» і модель «SIVA» логічніше розглядати як комплекс споживача;
- комплекс «4D» відображає лише певні функції, різновиди маркетингу, деталізує ті,

що вже є, але не створює нових інструментів маркетингу;

– концепція «4E» охоплює лише гуманістичний складник маркетингу та може доповнювати «4P», але не заміняти;

– комплекс «2P + 2C + 3S» може застосовуватись лише у сфері електронного маркетингу [4, с. 74–75].

Розглянуті комплекси не повною мірою відповідають об'єктам соціально-етичного маркетингу та його завданням. Логічно й обґрунтовано представити комплекс соціально-етичного маркетингу в такому вигляді, як на рисунку 1.

Поданий комплекс характеризується наступним:

– усі напрями маркетингу (зовнішнє середовище в розрізі суспільства та споживачів і внутрішнє середовище) є рівнозначними;

– окремі елементи комплексу не протиставляються, а має місце їх системний, комплексний взаємозв'язок;

– лише врахування всієї сукупності запропонованих елементів комплексу може привести до реалізації суб'єктом господарювання дійсно соціально-етичного маркетингу.

Комплекс маркетингу у внутрішньому середовищі, головне завдання якого – сприяти отриманню прибутку, доцільно обмежити класичним маркетинг-міксом із «4P». Комплекс маркетингу у зовнішньому середовищі,



Рис. 1. Комплекс соціально-етичного маркетингу
Джерело: складено автором на основі [5]

об'єктом якого є суспільство, має містити такі елементи, як соціальна відповідальність (sociality), екологічність (ecology), моральні принципи діяльності (moralities) та етичність (ethics). Ці елементи треба враховувати як на стадії розроблення, просування та продажу продукції, так і на стадії споживання (підприємство обов'язково має оцінювати суспільні наслідки споживання продукції) [5].

До складу маркетингу в зовнішньому середовищі, спрямованого на споживача, доречно включити потребу (бажання) (need – want),

цінність (value), можливість (opportunity). Підставою для будь-якого споживання продукції є потреба або бажання; вони мають різну природу та характер, але і те й інше спонукає до придбання продукції. Під таким елементом комплексу соціально-етичного маркетингу, як «цінність» треба розуміти не лише грошові витрати споживача, пов'язані із придбанням продукції, а й оцінку споживної цінності, її відповідності вартості продукції, ідентичність уявленням споживача про продукцію, яка максимально відповідає його вимогам. Еле-

Таблиця 1

Соціально-етичний маркетинг підприємства в розрізі елементів маркетинг-міксу

| Елементи класичної класифікації маркетинг-міксу (4P) | Елементи альтернативних класифікацій маркетинг-міксу | Окремі напрями реалізації соціально-етичних підходів у маркетингу |
|--|--|---|
| Продукт (product) | Якість (quality) | – побудова системи R&D (research and development) на засадах етичності та відповідальності перед споживачами і довкіллям |
| | Безпека (security) | |
| Продукт (product) | Стандарти (package) | – питання забезпечення якості і дотримання стандартів; відмова від використання у виробництві екологічно шкідливих компонентів; скорочення або відмова від використання непридатних до вторинного використання пакувальних матеріалів |
| | Упакування (package) | |
| | Сприйняття бренду (perception of the brand) | |
| Ціноутворення (price) | Стратегічні | Щодо партнерів та споживачів: – правильне позиціонування за ціною; – справедливі ціни; – знижки дистриб'юторам; – знижки за оплату готівкою; – справедливі кредитні умови (відстрочка платежу); – надання безкоштовних зразків продукції (дегустація); – тощо |
| | Тактичні | |
| Вибір каналів збуту, місць продажу (place) | Процес продажу, обслуговування (process of sales) | – програма співпраці із дистриб'юторами щодо спільного дотримання принципів соціальної етичності та відповідальності; – перехід до безпечних технологій транспортування і збуту продукції; – співпраця із місцями продажу для організації якомога кращого обслуговування клієнтів |
| | Фізичні умови, створені продавцем для підвищення ефективності продажів (physical premises) | |
| Просування продукту на ринку (promotion) | Передумови та наслідки ухвалення рішення про купівлю товару (purchase) | – надання повної та об'єктивної інформації про товар на упаковках і у товаросупровідних документах; – етична кампанія з реклами, PR та маркетингу; – консультування споживачів щодо особливостей продукції |
| | Реклама, зв'язки із громадськістю і PR, publicity | |
| | Пропаганда (public relations) | |
| | Прямий маркетинг (direct marketing) | |

Джерело: складено автором на основі [7]

мент «можливість» також може бути деталізований – фінансова і фізична можливість; доступність, безпечність придбання та споживання продукції; відповідність морально-етичним нормам споживача [5].

Отже, реалізація соціально-етичних підходів у маркетингу пролягає крізь розуміння реальних потреб та інтересів людей і навколишнього середовища, у якому діє підприємство. Цей курс повинен бути доведений до відома, усвідомлений і прийнятий на озброєння кожним працівником підприємства і, крім того, оскільки він є інтегрованим у різноманітні бізнес-процеси із залученням третіх сторін, поділятися ключовими контрагентами (зокрема, постачальниками сировини і матеріалів, гуртовими торговцями тощо).

Насамперед перехід до соціально-етичного маркетингу торкається усіх складників маркетинг-міксу, причому у межах як класичних «4Р», так і його «розширених версій»; підприємство повинно переглянути, або, за словами Ф.Котлера, «докорінно змінити свої підходи до досліджень і розроблень, виробництва, фінансової та маркетингової практики» [6].

У таблиці 1 запропоновано кілька змін відповідно до класифікації елементів маркетинг-міксу. «Товар» розглядається як пропонована споживачам ідея або модель поведінки. Однак для того, щоб реально змінити поведінку споживача, найчастіше недостатньо просто озвучити ідею або закликати споживача до відмови від шкідливих для здоров'я товарів. Ідея повинна мати підкріплення. Предметом соціально-етичного маркетингу товарів є насамперед ідея зміни споживчої поведінки цільових груп на бажану. Для різних цільових груп ключова ідея буде різною, однак загалом її можна виразити як «цінність відмови від споживання соціально небезпечного товару» [9, с. 55].

Аналогічно з мультиатрибутивною моделлю товару Ф. Котлера можна охарактеризувати товар у системі соціально-етичного маркетингу. Потреби споживача, які мають бути задоволені, у разі соціально-етичного маркетингу повністю або частково повинні збігатися із глибинними потребами, які споживачі задовольняють за допомогою соціально небезпечного товару. По суті соціально-етичний маркетинг повинен задовольнити ті ж потреби, але запропонувати споживачеві інший спосіб – це функціональна конкуренція, що базується на різних способах задоволення потреб споживачів.

Однак можливий і інший спосіб визначення потреб, що припускає заміну базових потреб

споживачів соціально шкідливих товарів на нові цінності та вигоди, які виключають їх споживання. Кожний подальший рівень надає основній ідеї конкретне вираження. Основний товар – власне бажана споживча поведінка, це дії або результат, які потрібно одержати внаслідок реалізації соціально-етичного маркетингу. Очікуваний товар реалізується в інформації, доведеній до споживача за допомогою різних каналів і форм, а також у товарах, що допомагають споживачам змінити свою поведінку чи зменшити залежність від соціально небезпечного товару. Розширений товар – додаткова цінність продукту, яку отримує споживач (наближає споживача до бажаної поведінки та полегшує зміну споживчих звичок). Для рівня потенційного товару в соціально-етичному маркетингу характерні вдосконалення і розвиток уже наявних пропозицій. Він включає в себе все, що потенційно може бути реалізовано для нового рівня розширеного продукту. Тільки комплексне використання всіх елементів товару дасть змогу ефективно впливати на цільову групу [10].

Винятково пропаганда і реклама, що закликають споживачів змінювати свої звички та поведінку, не зможуть допомогти їм дійсно зробити це. З іншого боку, елемент «товар» у комплексі соціально-етичного маркетингу містить і безпосередньо соціально небезпечний товар. Впливаючи на продукт суб'єктів традиційного та конверсійного маркетингу, суб'єкт повинен обрати стратегію зниження збитку від споживання соціально шкідливого товару.

У соціально-етичному маркетингу під ціною в широкому сенсі розуміються всі суб'єктивні й об'єктивні витрати, пов'язані із придбанням продукту. У соціально-етичному маркетингу суб'єктивні витрати споживача відіграють більшу роль, ніж об'єктивні матеріальні витрати. Вартість, що виражена не в грошах, а у витраченому часі, зусиллях, психологічному стресі, може бути дуже високою. Ціна на товар соціально-етичного маркетингу – це та ціна, яку цільовий ринок асоціює із прийняттям нової поведінки.

Маркетингові канали – сукупність організацій, які допомагають товару досягти свого споживача [11]. Коли ідея соціально-етичного маркетингу стосується конкретного товару або асоційована з конкретною послугою, то канали розподілу містять усі підприємства торгівлі або сфери послуг, де цільова група зможе придбати або одержати товар. Це можуть бути торговельні підприємства, аптеки, мережі медичних

установ, психологічні клуби тощо. У разі, коли для досягнення цілей соціально-етичного маркетингу ідея необов'язково втілюється в конкретному товарі, поняття каналу розподілу містить усі ланки ланцюга, які сприяють просуванню ідеї до кінцевого споживача [10].

Маркетингові комунікації у реалізації концепції соціально-етичного маркетингу посідають одне з головних місць у його загальній системі. Цей елемент комплексу маркетингу доступний усім суб'єктам, які здійснюють контрмаркетингову діяльність, Контрмаркетинг (протидіючий маркетинг) – вид маркетингу, завдання якого – переконати споживачів відмовитися від споживання певних продуктів. Існують товари і послуги, попит на які суперечить вимогам суспільства і нормам споживання (наприклад, алкогольні напої, тютюнові вироби та ін.) [11, с. 104]. Однак відділення маркетингових комунікацій від інших елементів комплексу маркетингу приводить до обмеження ефективності контрмаркетингової діяльності. Крім того, у цей елемент включаються і маркетингові комунікації виробників соціально небезпечних товарів, спрямовані на споживача [12, с. 12].

Усі елементи комплексу взаємопов'язані, і оцінка продукту під час вибору здійснюється за всіма компонентами комплексу. Кожний з елементів містить самостійний комплекс заходів, реалізація яких формує відповідну політику в комплексі маркетингу. Відносна значущість кожного окремо взятого елемента маркетингу залежить від різних чинників, таких як тип, організаційно-економічна форма

підприємства, вид товару, особливості поведінки споживачів та інші. Але одна річ залишається незмінною – всі чотири «Р» є необхідними.

Концепція соціально-етичного маркетингу є відповіддю на об'єктивні реалії соціально-економічного середовища, зокрема, на бажання споживачів мати справу із «дружніми» щодо екології і суспільства брендами. Перехід підприємства до соціально-етичного маркетингу вимагає комплексних заходів, що охоплюють усі ключові складники комплексу маркетингу.

Висновки з цього дослідження. Використання концепції маркетинг-міксу у маркетинговій діяльності підприємств дає змогу сформувати цільову комплексну програму, яка сприятиме реалізації системного підходу у здійсненні комплексного впливу на покупців і потенційних споживачів, а також у плануванні та управлінні цим процесом.

Один із важливих напрямів цього вдосконалення – розроблення та впровадження в кожну ланку цієї системи маркетингового інструментарію етичного складника або ж включення етичного складника в систему маркетингового інструментарію як особливої окремої ланки. І цією ланкою на сучасному етапі розвитку маркетингу може стати соціально-етичний маркетинг. Запропонований комплекс соціально-етичного маркетингу рівнозначно враховує усі напрями дії (зовнішнє середовище в розрізі суспільства та споживачів і внутрішнє середовище) і розкриває системний і комплексний взаємозв'язок окремих елементів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
2. Решетнікова І.Л. Етичний маркетинг як концепція маркетингової діяльності / І.Л. Решетнікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 91–96.
3. Примак Т.О. Маркетинг: навч. Посібник / Т.О. Примак. – 2-ге вид., випр. та доп. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.
4. Левіна М.О. Теоретичні основи комплексу маркетингу / М.О. Левіна // Вісник національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. – № 5. – С. 70–75.
5. Гладка В. Концепція соціально-відповідального маркетингу: інформаційно-методичне забезпечення [Електронний ресурс] / В. Гладка // Збірник наукових праць «Торівля і ринок України» Випуск 37. – 2014. – С. 114–122. – Режим доступу: <http://trade.donnuet.dn.ua/download/2014/37/ua/114.pdf>.
6. Kotler P. (2011) Reinventing Marketing to Manage the Environmental Imperative [Electronic resource]. – Access mode: http://www.marketingpower.com/AboutAMA/Pages/AMA%20Publications/AMA%20Journals/Journal%20of%20Marketing/TOCs/SUM_2011.4/reinventing_marketing_manage.aspx.
7. Козин Л.В. Соціально відповідальний вимір маркетингової діяльності сучасних підприємств / Л.В. Козин // Нова парадигма маркетингу підприємств в умовах глобалізації: монографія / М.Я. Матвіїв, О.М. Сохацька, І.М. Білецька, С.В. Даниленко; за наук. ред. М.Я. Матвіїва, О.М. Сохацької. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – С. 383–390.

8. Котлер Ф. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций / Ф. Котлер, А.Р. Андреасен. – изд-е 6-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 854 с.
9. Данченко Л.А. Управление контрмаркетингом: социально-экономический аспект / Л.А. Данченко, Е.Г. Пичугина. – М.: МЭСИ, 2013. – 131 с.
10. Федорченко А.В. Соціально-етичні аспекти побудови комплексу маркетингу // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць, Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – Вип. 8. – С. 107–112.
11. Звягінцева О.Б. Протидіючий маркетинг / О.Б. Звягінцева, М.О. Каташинська // Вісник КНТЕУ. – К.: КНТЕУ, 2015. – № 1 (99). – С. 64–79.
12. Панкрухин А.П. Контрмаркетинг: дебрэнди́рование и разрушение имиджа территории / А.П. Панкрухин // Корпоративная имиджелогия. – 2008. – № 3. – С. 12–15.

УДК 336.14:334.7

Проблеми формування системи бюджетування діяльності підприємства

Чаюн І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

Серебринський В.Ф.

магістр
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті окреслено проблеми формування системи бюджетування діяльності підприємства, визначено поняття «система бюджетування», етапи її розроблення та впровадження, види та зміст бюджетів, бюджетних регламентів, проаналізовано підходи до складання бюджетів, розглянуто функції бюджетного комітету та бюджетного контролю як елементів управлінської системи, що впроваджується.

Ключові слова: система бюджетування підприємства, фінансова структура, бюджетний комітет, методологія бюджетування, регламенти бюджетування, система бюджетів, бюджетний контроль.

Чаюн И.А., Серебринский В.Ф. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье освещены проблемы формирования системы бюджетирования в деятельности предприятия, определены понятие «система бюджетирования», этапы ее разработки и внедрения, типы и содержание бюджетов, бюджетных регламентов, проанализированы подходы к составлению бюджетов, рассмотрены функции бюджетного комитета и бюджетного контроля как элементов управленческой системой, которая внедряется.

Ключевые слова: система бюджетирования предприятия, финансовая структура, бюджетный комитет, методология бюджетирования, регламент бюджетирования, система бюджетов, бюджетный контроль.

Chayun I.O., Serebrynskyi V.F. PROBLEMS OF FORMATION OF THE BUDGETING SYSTEM OF THE ENTERPRISE

The article outlines the problems of formation of the budgeting system of the company, defines the concept of budgeting system, outlines the stages of its development and implementation, defines the types and contents of the budgets, budgeting bylaws, analyzes the approaches to budgeting, determines the functions of the Budget Committee and budget control as elements of the implemented management system.

Keywords: enterprise budgeting system, financial structure, budget committee, budgeting methodology, budgeting regulations, budgeting system, budget control.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення позитивних тенденцій розвитку підприємства залежить від ефективного управління процесами з використанням інноваційних технологій. Однією з таких технологій управління є бюджетування, що відповідає сучасним вимогам та дає змогу підприємству забезпечити обґрунтоване планування діяльності, передбачення та запобігання виникненню кризових явищ. Бюджетування перебуває у періоді становлення та потребує ґрунтовних фундаментальних досліджень з розробкою рекомендації для практичного застосування в діяльність вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблеми бюджетування висвітлюються у працях таких науков-

ців, як, зокрема, І. Бланк, Н. Проць, О. Кузьмін, В. Хруцький, Л. Лігоненко, О. Череп, М. Білик, Р. Аккоф, С. Янг, Дж. О'Шонессі, Дж. Ван Хорн, Р. Брейлі, С. Майерс, Р. Манн, Е. Майер, Д. Хан, Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел, Ч. Хорнгрен.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблеми бюджетування є досить значними, проте залишаються дискусійними та потребують адаптації до особливостей діяльності підприємств в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблем розробки та впровадження системи управління на засадах бюджетування в діяльність підприємства. Відзначаючи безсумнівну цінність й значимість проведених наукових досліджень, слід зазначити, що бюджетна

структура підприємства, фактори, які її визначають, та принципи організації, а також моделювання управління на основі бюджетів вимагають додаткового дослідження у зв'язку зі зростанням ролі технології бюджетування як найважливішого елементу системи управління підприємством на сучасному етапі розвитку економіки, яка охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства, а саме маркетинг, управління персоналом, виробництво, закупівлі, реалізацію продукції, контроль якості, інвестиційну діяльність тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість авторів розглядає сутність не безпосередньо категорії «система бюджетування», а її необхідність на підприємстві або ж в узагальненому виді описують елементи системи. О. Федорченко зазначає, що система бюджетування підвищує ефективність управління фінансами підприємства, попереджуючи про нераціональне використання фінансових ресурсів як на стадії планування, так і на стадії контролю за їх використанням [1, с. 37]. Згідно з О. Даниленком, система бюджетування може якісно змінити підходи до управління потоками підприємства та сприяти лімітуванню витрат [2, с. 117]. О. Долгополова визначає систему бюджетування як інформаційну систему управління фінансово-господарською діяльністю всередині підприємства [3, с. 42]. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що система бюджетування є управлінською технологією, проте не можемо сформулювати коректне визначення. Тому пропонуємо дотримуватися такої рекомендації Рене Декарта, як «Правильно визначайте слова, і ви позбавите світ від половини непорозумінь», та розглянути такі поняття, як «система» і «бюджетування».

Система – це сукупність елементів, певним чином пов'язаних і взаємодіючих між собою для виконання заданих цільових функцій. Згідно з А. Кармінським, бюджетування – це складання бюджету в межах формального процесу планування [4, с. 110]. У цьому визначенні характеризується лише початковий етап бюджетування, а саме процес формалізованого, певним чином організованого, підкріпленого управлінськими процедурами процесу перспективного планування, у межах якого здійснюється розробка бюджетів, при цьому повною мірою не розкривається сутність поняття. Л. Сухарева розширює сутність бюджетування, наділяючи поняття властивостями конкретизації та оптимізації. Автор трактує бюджетування як процес розроб-

лення оптимальних напрямів використання доходів і формування витрат підприємства під час здійснення його фінансово-господарської діяльності, які розраховані на визначений період часу [5, с. 96]. На нашу думку, найбільш повно сутність бюджетування розкриває Л. Лігоненко: бюджетування – динамічна управлінська технологія, яка на основі формування необхідного інформаційного забезпечення передбачає складання системи бюджетів, доведення їх до виконавців (ЦФВ), організацію виконання, оперативне корегування (за потреби), контроль та оцінку їх виконання [6, с. 38].

Отже, виходячи із вищевказаної інформації, ми сформулювали визначення системи бюджетування так: сукупність взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють як єдине ціле, забезпечують розробку, організацію та реалізацію бюджетного процесу за визначеним та зрозумілим порядком, який описується за допомогою певних регламентів.

А бюджетне управління є формуванням та реалізацією економічного потенціалу підприємства за допомогою бюджетів. Воно включає управління результатами економічної діяльності, економічними ресурсами (зокрема, матеріальними, фінансовими, трудовими, нематеріальними), інтегральними характеристиками стану підприємства, зокрема економічною рівновагою, безпекою, стійкістю та життєздатністю підприємства.

Бюджетне управління – це розподілена система погодженого управління діяльністю підрозділів підприємства, яка спрямована на імплементацію стратегічних цілей у процесі бюджетування, регулювання, координації, адаптації, стимулювання до виконання тактичних та оперативних бюджетів задля зростання цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів.

Науковці, що досліджують управління на основах бюджетування, у своїх роботах надають узагальнений опис дій щодо розроблення та впровадження системи бюджетування на підприємстві. Виняток становить робота В. Хруцького, в якій виділяються такі елементи організації системи бюджетування: фінансова структура, регламент бюджетування, фінансового планування, розподіл функцій і відповідальності між рівнями, графік документообігу [7, с. 205], проте не надається послідовність реалізації етапів бюджетування, перелік яких не є повним. Можна запропонувати такий склад та послідовність етапів розроблення та впровадження системи бюджетування:

1) визначення кола осіб, що входять до бюджетного комітету та займаються розробленням та впровадженням системи бюджетування на підприємстві;

2) розроблення фінансової структури підприємства, визначення центрів фінансової відповідальності, її гармонізація з організаційною структурою;

3) формування інформаційної бази впровадження системи бюджетування на підприємстві, адаптація управлінського обліку для цілей бюджетування;

4) проведення ґрунтовного аналізу усіх напрямів діяльності підприємства, рівня використання ресурсів, його фінансового становища, напрямів розвитку ресурсного потенціалу підприємства, мінімізації зовнішніх та внутрішніх загроз як передумова розробки бюджетів на подальший період;

5) визначення методології бюджетування та підходу до складання бюджетів;

6) обґрунтування планових параметрів діяльності підприємства на основі формування стратегічних цілей, визначення стратегічної карти, ключових показників ефективності для кожного центру фінансової відповідальності, розроблення системи бюджетів;

7) розроблення регламентів бюджетування, системи координації бюджетного процесу;

8) моніторинг та діагностика рівня виконання бюджетів, розроблення заходів щодо оперативного усунення відхилень від запланованих параметрів;

9) обґрунтування системи стимулювання виконання бюджетів усіма підрозділами підприємства;

10) ознайомлення виконавців з плановими завданнями та системою стимулювання виконання бюджетів.

Основою організації системи бюджетування є формування фінансової структури підприємства. Наприкінці 60-х років минулого століття американський економіст Дж. Хіггінс розробив концепцію управління на основі «центрів відповідальності» [8, с. 46]. Відтоді на підприємствах почали активно розробляти фінансову структуру, що є упорядкованою сукупністю центрів фінансової відповідальності. Основне завдання побудови фінансової структури компанії полягає у розподілі відповідальності й повноважень між менеджерами з управління доходами і витратами, активами, зобов'язаннями і капіталом підприємства. Таким чином, фінансова структура підприєм-

ства – ієрархічна система центрів фінансової відповідальності, що визначає порядок формування фінансових результатів та розподіл відповідальності за досягнення загального результату діяльності підприємства загалом, дає змогу вести внутрішню облікову політику, відслідковувати рух ресурсів всередині підприємства, а також оцінювати ефективність бізнесу загалом та за окремими структурними підрозділами [6, с. 118]. Основними типами центрів фінансової відповідальності є центр витрат, доходів, прибутку та інвестицій. Центр витрат створюється за критерієм відповідальності за витрати, які виникають у центрі, або відповідно до функціональних повноважень. Керівник центру контролює витрати, але не контролює доходи й інвестиції в активи центру. Метою є планування витрат, контроль за виконанням бюджетів, оцінювання ефективності та системи стимулювання. Інструментом контролю діяльності є аналіз відхилень за витратами. Центр доходів створюється за критерієм відповідальності за величину доходів (виручки від реалізації). Керівник центру контролює доходи, але не контролює витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) або придбання товарів, що реалізуються, та інвестицій в активи центру. Керівник центру доходу може контролювати лише витрати на утримання підрозділу. Відсутній прямий зв'язок між витратами центру та його доходом. Центри доходів можуть виокремлюватися також за критерієм видів продукції. Метою формування центру відповідальності є оцінювання впливу окремих центрів на загальний результат для оптимізації портфеля продукції. Інструмент контролю – аналіз відхилень за доходами. Центр прибутку створюється за критерієм відповідальності за витратами, доходами та прибутком. Керівник контролює витрати й доходи, але не контролює інвестиції в активи центру. Наявність прямого зв'язку між витратами та доходом дає керівнику підрозділу змогу контролювати прибуток. Інструмент контролю – аналіз відхилень за доходами та витратами. Центр інвестицій створюється за критерієм відповідальності за рентабельність здійснених вкладень у структурну одиницю. Керівник центру контролює витрати, доходи та інвестиції в активи центру. Наявний прямий зв'язок між інвестованим капіталом у діяльність центру та його прибутком. Інструмент контролю – аналіз результатів (рентабельність, додана вартість тощо).

Відповідно до теорії та практики корпоративного управління фінансова та органі-

заційна структури тісно взаємопов'язані між собою, проте не є тотожними поняттями. Отже, організаційна структура будується на основі функціональної спеціалізації підрозділів підприємства, а фінансова – на основі економічних та фінансових взаємовідносин між центрами фінансової відповідальності. Організаційна структура відображає ієрархію підпорядкованості, фінансова – відповідальності за досягнення цільових фінансових показників [8, с. 119]. Під час побудови фінансової структури, тобто виділення центрів фінансової відповідальності, визначення їх ієрархії та взаємозв'язків, важливо з'ясувати, як вона співвідноситься з організаційною структурою компанії.

Основою організаційного забезпечення процесу бюджетування є бюджетний комітет. Бюджетний комітет – це робочий орган, покликаний здійснювати загальне керівництво процесом бюджетування, розробляти його методичне забезпечення і регламент, узагальнювати дані часткових бюджетів, готувати спільно з відповідними функціональними підрозділами проект бюджету і представляти його на затвердження керівництва. Головою бюджетного комітету може призначатися керівник підприємства, фінансовий директор чи інша особа з ланки вищого керівництва. До складу бюджетного комітету входять керівники центрів фінансової відповідальності, спеціалісти економічних та фінансових служб, інші компетентні особи. Оскільки бюджетний комітет є структурою для управління бюджетним процесом, його функції пов'язані з кожним етапом організації системи бюджетування: визначення бюджетної політики, узгодження Положення про систему бюджетування, аналіз поданих на затвердження бюджетів, затвердження бюджетів, аналіз звітів про виконання бюджетів, аналіз економічної ефективності діяльності підприємства, розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи бюджетування.

Існують три основні підходи до складання бюджетів, що можуть застосовуватися на етапах їх планування, узгодження і затвердження: «знизу доверху», «зверху вниз», «рух назустріч» [9, с. 291]. Метод «знизу доверху» (прогресивне бюджетування) передбачає активне залучення до планування працівників підрозділів, керівників окремих центрів відповідальності. За цього підходу ключові показники основних бюджетів є залишковими величинами окремих часткових бюджетів. Наприклад, плановий показник прибутку

визначається як різниця між доходами та витратами, що містяться у часткових бюджетах.

Під час складання бюджету «зверху вниз» він передається менеджерам структурних підрозділів для деталізації та розроблення рекомендацій. Ключові показники основних бюджетів задаються вищим рівнем керівництва (зверху). Недоліками ретроградного планування («зверху донизу») є його чітко виражений адміністративний характер і прогалини в інформаційному забезпеченні централізованого підрозділу, який займається розробленням бюджетів. За прогресивного планування («знизу доверху») існує небезпека незбалансованості окремих бюджетів. Отже, виникає необхідність у координації з боку вищого ієрархічного рівня управління. В обох із зазначених випадків децентралізовані структурні одиниці мають переваги в інформаційному забезпеченні і прагнуть використати ці переваги на свою користь під час розроблення та виконання бюджетів. Маніпулювання з прогнозними показниками для формування так званого бюджетного зазору є типовим способом отримання інформаційної ренти виконавцями бюджетів. Уникнути зазначених недоліків частково дає можливість новий підхід до розроблення бюджетів, який дістав назву методу «рух назустріч». Метод передбачає комбінацію елементів ретроградного та прогресивного планування. За цього підходу менеджмент вищої ланки визначає стратегічні цілі на довгостроковий період, які служать орієнтиром для менеджменту лінійних підрозділів під час розроблення власних бюджетів. Бюджетні показники уточнюються і конкретизуються на децентралізованому рівні. Відповідні часткові бюджети від окремих центрів відповідальності передаються для збалансування вищому рівню та затверджуються центральним керівництвом. Отже, метод передбачає інтенсивну комунікацію між окремими рівнями управління [10, с. 45].

Для формування ефективної системи бюджетування необхідна розробка регламентів, які мають містити правила, послідовність і логіку управління. Бюджетний регламент – це затверджена процедура розроблення бюджету, що включає зведення положень про основні бюджети, про порядок обміну інформацією між центрами фінансової відповідальності, контролю і оцінки виконання бюджету, стимулювання. Розробка бюджетного регламенту дає змогу вивести бюджетування на системну основу, забезпечити включення в

цей процес всіх підрозділів підприємства і спрямувати його на досягнення мети підприємства [11, с. 35]. Є такі регламенти, що безпосередньо стосуються системи бюджетування:

- 1) Положення про систему бюджетування;
- 2) Положення про фінансову структуру;
- 3) Положення про бюджетний комітет.

Варто зазначити, що на практиці більшість підприємств розробляє лише один документ, проте важливим є зазначення у ньому усіх аспектів організації системи бюджетування.

Таким чином, основним документом, який описує систему бюджетування, що діє на підприємстві, визначає концептуальні, методологічні та організаційні основи її функціонування, регулює організаційно-правові відносини між її учасниками, є Положення про систему бюджетування, вимоги якого є обов'язковими для виконання усіма структурними підрозділами та посадовими особами підприємства, яких вони безпосередньо стосуються. Вимоги інших внутрішніх документів підприємства, призначених для регламентації організаційної діяльності відповідних підрозділів та посадових осіб, мають бути гармонізованими з вимогами Положення.

Правильно розроблений регламент повинен мати певний формат, який включав би в себе призначення, опис і терміни подання як вхідної, так і вихідної інформації, етапи виконання регламенту, перерахування підрозділів, що беруть участь в управлінні, відповідальних осіб. Типовим в організації системи бюджетування підприємства є період старту бюджетного процесу у грудні, тривалість бюджетного періоду у 12 місяців з помісячною розбивкою всіх бюджетів. Звіти про виконання бюджетів складаються щомісяця, місячна інформація консолідується у кварталну, а квартална – у річну [12, с. 53].

Положення про фінансову структуру регламентує функціонування центрів фінансової відповідальності, містить їх характеристики, тобто кількість, тип, зазначені підрозділи, що входять до кожного центру, керівників центрів, а також регулюється інтеграція системи мотивації у систему бюджетування.

Положення про бюджетний комітет регламентує діяльність бюджетного комітету, зазначається, яким чином будуть проводитися узгодження і затвердження бюджетів, механізм здійснення контролю та функції, що покладені на бюджетний комітет.

Під час розроблення бюджетних регламентів потрібно визначити формати всіх доку-

ментів, необхідних для бюджетного процесу, а також правила узгодження операційних та фінансових бюджетів. Необхідно враховувати, що система планування повинна бути зрозумілою для співробітників, давати змогу їм у встановлені строки формувати бюджети та звіти. Після розробки методики складання і затвердження форматів бюджетів необхідно забезпечити навчання персоналу щодо роботи в рамках бюджетного регламенту.

Ряд науковців пропонує розробляти на підприємстві такі види операційних бюджетів, як бюджет реалізації, бюджет виробництва, бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет собівартості продукції, бюджет адміністративних витрат, бюджетний звіт про прибуток.

Бюджет реалізації – прогноз збуту за видами продукції в натуральному та вартісному виразі. Бюджет реалізації є основою для всіх інших бюджетів, тому що в остаточному підсумку витрати залежать від обсягу виробництва продукції, а обсяг виробництва визначається на основі обсягу реалізації готової продукції [5; 6; 7]. Бюджет реалізації формується на підставі результатів прогнозу продажу.

Бюджет виробництва – це плановий випуск продукції в натуральних одиницях на бюджетний період, який входить до сфери відповідальності керівника виробництва. Він визначає обсяг ресурсів, необхідних для забезпечення безперервного процесу виробництва відповідно до запланованого обсягу продажу. Також повинен забезпечуватися необхідний рівень запасів.

Бюджет прямих матеріальних витрат складається у натуральному й вартісному виразах з метою визначення кількості матеріалів, необхідних для виробництва запланованого обсягу продукції й кількості матеріалів, які необхідно закупити протягом планованого періоду.

Бюджет прямих витрат на оплату праці – це плановий документ, у якому відображаються витрати на оплату праці для забезпечення виробництва запланованого обсягу продукції, виконання робіт та послуг у бюджетному періоді.

Бюджет загальновиробничих витрат – деталізований план майбутніх виробничих витрат, що відмінні від прямих витрат матеріалів і прямих витрат праці. Цей бюджет інтегрує всі бюджети загальновиробничих витрат та, акумулюючи інформацію, надає дані для

обчислення цих витрат на майбутній період. Тобто бюджет загальнопромислових витрат – це планування цехових витрат та витрат на експлуатацію машин та устаткування. Ці витрати бувають змінними та постійними.

Бюджет витрат на збут – плановий документ, що відображає постійні та змінні витрати, пов'язані зі збутом продукції в бюджетному періоді. Цей бюджет формують після складання бюджету реалізації, оскільки він тісно пов'язаний з останнім. Бюджет витрат на збут повинен співвідноситися з обсягом реалізації. Неможливо очікувати зростання обсягу реалізації, одночасно плануючи зниження витрат, пов'язаних зі стимулюванням збуту продукції. Значна частина статей бюджету витрат на збут планується у відсотках до обсягу реалізації, за винятком оренди складських приміщень і транспортних послуг. Під час розроблення цього бюджету також розглядаються витрати на упакування, транспортування, страхування, збереження товарів на складі.

Бюджет адміністративних витрат – плановий документ, що відображає очікувані витрати на управління й обслуговування підприємства загалом. Його складають через об'єднання бюджетів усіх відділів підприємства. Особливістю його те, що значну частину елементів бюджету складають постійні витрати, а змінна частина планується як відсоток від величини певного показника [4; 6; 7].

Бюджетний звіт про прибуток акумулює у собі інформацію з усіх інших бюджетів і дає

змогу проаналізувати, який прибуток підприємство отримає у бюджетному періоді. На цій підставі проводять аналіз і роблять висновок про оптимальність розроблених бюджетів і необхідність корегувань.

Практика розроблення й впровадження систем бюджетування на зарубіжних та вітчизняних підприємствах та компаніях дає змогу виділити такі типи бюджетів, що найчастіше розробляються та реалізуються: універсальний комплексний бюджет загалом по компанії; бюджети доходів, витрат та прибутків по окремим функціональним підрозділам; бюджети окремих видів діяльності; бюджети фінансових потоків; бюджети товарно-матеріальних цінностей.

Висновки з цього дослідження. Нами було розглянуто сутність поняття та складові системи бюджетування. Система бюджетування включає в себе фінансову структуру за центрами відповідальності (витрат, доходів, прибутку, інвестицій), бюджетний комітет, методологію (підходи до складання бюджетів), бюджетні регламенти, систему бюджетів, бюджетний контроль, стимулювання виконання бюджетів. Основний акцент у статті зроблений на етапах розроблення та впровадження системи бюджетування. Перспективним напрямом дослідження є взаємозв'язок системи бюджетування, центрів фінансової відповідальності з ключовими показниками ефективності, які розробляються для кожної складової системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Федорченко О. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві / О. Федорченко // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 37–39.
2. Даниленко О. Упровадження системи бюджетування на шляху досягнення беззбитковості та високої конкурентоспроможності промислових підприємств України / О. Даниленко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С. 115–119.
3. Долгополова О. Складові елементи системи бюджетування на підприємстві / О. Долгополова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua>.
4. Карминский А. Контроллинг в бизнесе: Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. Карминский и др. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 312 с.
5. Сухарева Л. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. Сухарева, С. Петренко. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 208 с.
6. Лігоненко Л. Контролінг у торгівлі : [монографія] / Л. Лігоненко, О. Вержбицький. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 268 с.
7. Хруцкий В. Внутрифирменное бюджетирование : настольная книга по постановке финансового планирования / В. Хруцкий, В. Гамаюнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 464 с.
8. Вербовецька С. Формування центрів відповідальності в системі бюджетування підприємства / С. Вербовецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3 – С. 46–49
9. Девятьярова И. Бюджет в рознице / И. Девятьярова // Управленческий учет и финансы. – 2010. – № 4 (24). – С. 284–297.

10. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві / [В. Бугай, А. Бугай, Ю. Ренгевич] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.

11. Ткаченко А. Визначення, види бюджетів та їх роль в антикризовому управлінні підприємством / А. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.

12. Проць Н. Модель організації системи бюджетування / Н. Проць // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 9. – С. 50–54.

Кадрова політика та шляхи її покращення

Шаповал О.А.

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства
Національної академії Національної гвардії України (Харків)

Стаття присвячена актуальним питанням формування та покращення кадрової політики організації. Проаналізовано та систематизовано проблеми, що виникають під час організації системи кадрової політики. Досліджено сутність кадрової політики. Окреслено механізм реалізації кадрової політики організації.

Ключові слова: кадрова політика, кваліфікація кадрів, персонал, колектив, управління.

Шаповал Е.А. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И ПУТИ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования и улучшения кадровой политики организации. Проанализированы и систематизированы проблемы, возникающие при организации системы кадровой политики. Исследована сущность кадровой политики. Определен механизм реализации кадровой политики организации.

Ключевые слова: кадровая политика, квалификация кадров, персонал, коллектив, управление.

Shapoval E.A. PERSONNEL POLICY AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The article is devoted to topical questions of formation and improvement of the personnel policy of the organization. Analyzed and systematized the problems that arise during the organization of the system of personnel policy. It studies the essence of personnel policy. The mechanism of implementing the personnel policy of the organization.

Keywords: personnel policy, personnel qualification, personnel, team, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині українські підприємства функціонують в умовах кризи. У зв'язку з цим їх економіка значною мірою схильна до впливу різних ризиків і загроз, зокрема кадрових.

Рішення кадрових питань в умовах ринкових відносин і ринку робочої сили здобуває особливо велике значення, тому що змінюється суспільний статус працівника, характер його відносин до праці й умов продажу робочої сили.

У цих умовах керівник підприємства (роботодавець) повинен у своїх рішеннях виходити з того, що людський потенціал виявляється за сприятливих умов для працівника, а його здатність у виконанні робіт, рішенні задач, зокрема проблемних, залежить від багатьох якісних показників, що характеризують його як особистість і фахівця.

Кадри завжди були найважливішими чинниками, які забезпечують ефективність роботи підприємства. Реалізація потенційних можливостей будь-якої організації залежить від знань, компетенції, кваліфікації, дисципліни, мотивації, здібності розв'язувати проблеми, сприйнятливості до навчання працюючого персоналові та начальницького складу. Тому кадрова політика є складовою всієї управлінської та виробничої діяльності організації, а

ефективний відбір персоналу, його адаптація, навчання й перенавчання спрямовано згідно з потребами фірми. Кінцевою метою кадрової політики є створення згуртованої, відповідальної, високопродуктивної команди, здатної виконувати завдання. Відповідними є місії та стратегії організації.

Актуальність теми полягає в тому, що форми і методи управління, а також організаційні структури, спрямовані на розвиток ринкових відносин підприємств, які вводяться нині на підприємствах, часто є неефективними і не досягають поставлених цілей. Однією з основних причин цього є слабка забезпеченість проведених реформ необхідними кадрами. У вирішенні цієї проблеми повинна допомогти чітко розроблена кадрова політика організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кадрової політики присвятили свої дослідження такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Т.Ю. Базаров, В.Р. Веснін, М. Вебер, Дж. Іванцевич, А.А. Лобанов, Е.А. Могильовкин, Н.В. Богдан, С.К. Мордовий, Ю.Г. Одегов, М.Г. Лабаджян, В.С. Половинко, Ф.У. Тейлор, Н.А. Чижова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях вчених започаткований аналіз кадрового управління та проблем, з якими стикаються керівники під

час організації системи кадрової політики. У зв'язку з цими об'єктивними факторами зростає необхідність постановки та вирішення ряду таких важливих проблем:

1) розробка гнучкої і неперервної системи підготовки, перепідготовки і перерозподілу персоналу для задоволення потреб підприємства;

2) мобілізація інвестицій для підготовки і перепідготовки трудового потенціалу підприємства;

3) пошук і залучення до співробітництва висококваліфікованих спеціалістів з управління кадровим потенціалом;

4) забезпечення стабільності, зайнятості, безпечних умов праці, заходів щодо підвищення професійної кваліфікації, мотивації співробітників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження теоретичних аспектів кадрової політики та шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш точно й об'єктивно визначення кадрової політики дано Т.Ю. Базаровим, Ю.Г. Одеговим, М.Г. Лабаджаном, в якому інтереси роботодавця досягаються з урахуванням інтересів працівників, що притаманно соціальному менеджменту. Узагальнюючи думку вчених щодо кадрової політики, можна сказати, що кадрова політика – це збалансована кадрова робота, спрямована на досягнення цілей і завдань організації, через:

– формулювання високопродуктивного, згуртованого кадрового потенціалу, здатного своєчасно реагувати на мінливі вимоги ринку;

– розробку програми реалізації поставлених цілей з урахуванням мікро- і макрооточення.

Кадрова політика – один з найважливіших інструментів активного впливу на всі процеси, що відбуваються в колективі, зокрема на розвиток економіки країни, оскільки вирішення багатьох господарських питань багато в чому залежить від правильності використання кадрів. Робота з кадрами відноситься до ключових моментів діяльності будь-якого підприємства як елементу економіки держави.

Нині ні в кого не викликає сумнівів той факт, що найважливішим ресурсом будь-якої організації є її співробітники.

Сутністю кадрової політики є така робота з персоналом, яка відповідає концепції розвитку організації, тобто кадрова політика – складова частина стратегічно орієнтованої політики організації.

Іншими словами, кадрова політика стає потужним стратегічним інструментом системи управління персоналом організації.

Проблема формування ефективної кадрової політики має високу актуальність. Це обумовлено такими обставинами: по-перше, сучасні умови життя створили деякі вимоги суспільства умовам праці; по-друге, нині конкуренція переходить в кадрову площину; по-третє, безперечну важливість має висока значимість і потенціал грамотно сформованої кадрової політики, яка дає змогу забезпечити оптимальний баланс кадрових процесів.

Незважаючи на очевидну вигідність вдосконалення кадрової політики організації для компаній, лише незначна кількість вітчизняних підприємств поглиблено займається цим питанням.

Механізм реалізації кадрової політики – це не що інше, як нормована система організаційних заходів, яка зачіпає як соціальні, так і організаційно-адміністративні сторони життєдіяльності організації з метою запобігання кадрових проблем і задоволення потреб організації в персоналі.

На основі концепції і принципів управління розробляють кадрову політику, тобто основні напрями, форми, методи і критерії роботи з персоналом, спрямовані на підвищення ефективності його використання і діяльності організації загалом.

Кадрова політика є генеральним напрямом кадрової роботи, яка реалізується в процесі управління персоналом і модифікується в міру зміни стратегічних пріоритетів.

Управління персоналом – важкий процес забезпечення кадрами підприємства, організація їх ефективного використання та професійного розвитку. Нині в умовах переходу до ринкової економіки багато керівників вітчизняних виробничих організації недооцінюють значення методів управління персоналом, які притаманні сучасному менеджменту й активно використовуються закордоном для ефективного управління і підвищення продуктивності праці [1].

Кадрова політика – це набір основних принципів, які здійснюються кадровою службою підприємства. Вона є стратегічною лінією поведінки в роботі з персоналом. Кадрова політика – це створення підприємством трудового колективу, який найкращим чином сприяв би суміщенню цілей підприємства і його працівників. Кадрова політика має на меті створення згуртованої, відповідальної, високорозвиненої і високопродуктивної робо-

чої сили. Вона повинна збільшувати можливості підприємства, реагувати на вимоги ринку в найближчому майбутньому [2].

Персонал (кадри) – це працівники, найняті виробництвом для виконання виробничих завдань, які володіють певними навичками і спеціальною кваліфікацією. Персонал є найважливішим об'єктом кадрової політики організації.

Успіх роботи будь-якого підприємства забезпечує його персонал. Тому сучасна концепція управління підприємством передбачає виділення з великої кількості функціональних сфер управлінської діяльності такої, яка пов'язана з управлінням кадрової складової виробництва – персоналом підприємства [3].

Управління персоналом полягає у:

- формуванні системи управління персоналом;
- кадровому плануванню;
- визначенні кадрового потенціалу і потреби організації в персоналі;
- обліку і нормуванні чисельності працівників.

Здійснення кадрової політики можливо двома способами. Вона може бути швидкою і рішучою, заснованою на пріоритеті виробничих інтересів або на врахуванні того, як її реалізація відобразиться на трудовому колективі [4].

Кадрова політика стосується таких питань, як найм працівників, підготовка персоналу, його професійний розвиток, встановлення найкращої взаємодії підприємства і працівників. Поточна кадрова робота орієнтована на швидке рішення кадрових питань [2].

Кадрова політика повинна миттєво реагувати на зміни ринку, у зв'язку з чим вона повинна мати такі властивості: орієнтація на довгострокове планування, зв'язок зі стратегією, значимість ролі кадрів.

Так само вона повинна забезпечувати працівників сприятливими умовами для праці, забезпечувати можливість кар'єрного росту, створювати гарний настрій в колективі, давати своїм співробітникам впевненість у завтрашньому дні.

Головним завданням кадрової політики є забезпечення врахування інтересів кожного працівника підприємства. Кадрова політика визначає цілі, що впливають на взаємини підприємства з зовнішнім середовищем, а також цілі, пов'язані зі ставленням підприємства до своїх працівників. Кадрова політика здійснюється стратегічними й оперативними системами управління [4].

Цілі кадрової політики поділяються на економічні та соціальні.

Економічні цілі – досягнення прийнятної пропорції між витратами і результатами. У нинішній економічній ситуації кадрові рішення спрямовані на безумовне зменшення кадрових витрат. Вони необхідні для оптимізації пропорції між цими витратами, з одного боку, і продуктивністю праці, з іншого боку.

Соціальні цілі – вдосконалення матеріального і нематеріального становища персоналу підприємства. Більшою мірою це відноситься до заробітної плати, зменшення тривалості робочого часу, соціальних видатків, облаштування робочих місць і надання можливості працівнику брати участь в ухваленні рішень.

Складовими елементами кадрової політики є:

1) політика зайнятості, тобто залучення висококваліфікованого персоналу, створення гарних, безпечних умов праці, можливість кар'єрного зростання, самозадоволення співробітників;

2) політика навчання, за якої створюються бази навчання для підвищення кваліфікації та просування по кар'єрних сходах персоналу підприємства;

3) оплата праці, тобто надання заробітної плати більше, ніж в конкуруючих фірмах, відповідно дотримуючись правил щодо кваліфікаційних вимог до працівника і його здібностей;

4) добробут, тобто надання більш привабливих соціальних можливостей своїм робочим, пільг по відношенню до інших роботодавців;

5) політика в трудових відносинах, створена з метою запобігання конфліктам між співробітниками.

Сфера зайнятості займається аналізом кадрової ситуації, найманням персоналу і звільненням. Сфера навчання перевіряє поточні знання і здатності робітника, за необхідності відправляє його на навчання і розвиток. В оплаті праці відбувається оцінка робіт, пільг, ставки. Сфера добробуту відповідає за пенсії, допомоги, транспорт, житло, споживання [2].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, кадрова політика повинна бути спрямована не тільки на створення сприятливих умов праці, але й на забезпечення можливості просування по кар'єрних сходах, на створення впевненості в завтрашньому дні.

Кадрова політика має головну мету забезпечення на сьогоднішній момент і в майбутньому кожне робоче місце персоналом

належної кваліфікації. Безумовно, головною її метою має бути формування та оптимальне використання кадрів для досягнення цілей підприємства.

Проблема полягає в тому, щоб забезпечити ефективний кадровий процес, який буде сприяти сталому розвитку економіки, політичного життя і соціальної сфери організації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Матвєєнко Н.В. Кадрова політика вищих навчальних закладів щодо підбору персоналу / Н.В. Матвєєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 123–126.
2. Управління персоналом : [навчальний посібник] / [М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
3. Мица В.П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи / В.П. Мица // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 165–168.
4. Щокін Г.В. Теорія кадрової політики : [монографія] / Г.В. Щокін. – К. : МАУП, 1997. – 176 с.
5. Савельєва В.О. Управління персоналом : [навчальний посібник] / В.О. Савельєва, О.М. Єськов. – К. : Професіонал, 2005. – 335 с.

Дослідження методів визначення синергетичного ефекту кластерних структур

Шпортко Г.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

Вишневська М.К.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

У статті розглянуто ефект синергії кластера як економічної системи. Показано, що ступінь очікуваного синергетичного ефекту може визначатися на основі як якісних, так і кількісних оцінок. Кількісна оцінка синергетичного ефекту кластера може ґрунтуватися на методах оцінки вартості підприємств, що входять в кластер. Запропоновано використовувати дохідний підхід до оцінки вартості підприємства.

Ключові слова: кластерний підхід, синергетичний ефект, регіонально-економічний інноваційний кластер, методи оцінки вартості компаній, дохідний підхід.

Шпортко А.Ю., Вишневская М.К. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР

В статье рассмотрен эффект синергии кластера как экономической системы. Показано, что степень ожидаемого синергетического эффекта может определяться на основе как качественных, так и количественных оценок. Количественная оценка синергетического эффекта кластера может основываться на методах оценки стоимости предприятий, входящих в кластер. Предложено использовать доходный подход к оценке стоимости предприятия.

Ключевые слова: кластерный подход, синергетический эффект, регионально-экономический инновационный кластер, методы оценки стоимости компаний, доходный подход.

Shportko H.Yu., Vishnevskaya M.K. RESEARCH OF METHODS FOR DETERMINATION OF THE SYNERGISTIC EFFECT OF CLUSTER STRUCTURES

The article considers the synergy effect in terms of the cluster as a synergetic system. It is shown that the degree of expected synergetic effect can be determined based on both qualitative and quantitative assessments. The latter can be grounded on the methods of assessing the cluster enterprises value. It is proposed to use the income approach to enterprise value assessment.

Keywords: cluster approach, synergetic effect, regional economic innovation cluster, methods of enterprise value assessment, income approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні конкурентні переваги підприємств практично повністю обумовлені перевагами в технологіях виробництва, управління, організації просування товарів, тому успішний розвиток конкурентоспроможності економічної системи можливий за комплексного використання теорій кластерного підходу і сучасних концепцій інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бібліографія наукових публікацій, присвячених вивченню проблем кластеризації, надзвичайно велика й налічує понад тисячу найменувань. Це праці як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Так, зокрема, Г. Боуш

[1], М.П. Войнаренко [2], Н.Н. Волкова [3], С.І. Соколенко [4] в чисельних працях розглядали сутність кластерів, визначали фактори й причини їх виникнення, переваги на різних рівнях від об'єднання в кластерні структури, ризику, що безпосередньо супроводжують цей процес. Серед теоретичних досліджень цього напрямку за глибиною виокремлюються роботи Дж. Хелда [5], М. Портера [6], Е. Хілла та Дж. Бреннана [7], Є. Лімера [8]. Питання оцінки синергетичного ефекту кластерних установ досліджувались в роботах С.Г. Авдоїної [9], Н.І. Клепікова [10], А.В. Скоча [11], Ф.В. Шутилова [12].

Велика кількість публікацій та дискусійних питань стосовно кластерів загалом та оцінки

ефективності їх функціонування зокрема свідчать про актуальність обраної тематики дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення можливого синергетичного ефекту, який виникає внаслідок об'єднання підприємств у кластерні структури, а також дослідження методів його оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Майклом Портером, кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій щодо стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних областях, конкуруючих, але водночас ведучих спільну роботу [6].

Спираючись на попередній аналіз теоретичних аспектів кластерної теорії [13], пропонуємо таку дефініцію кластера, на яку будемо спиратися в подальшому. Регіонально-економічний інноваційний кластер – це географічно локалізована (в рамках регіону) сукупність інноваційно-активних суб'єктів економічної діяльності з проектно-орієнтованими коопераційними відносинами, яка має у своєму складі центри генерації наукових знань та ідей і центри їх впровадження, яка утворює синергетичну систему з випуску та розподілу високоякісної конкурентоспроможної продукції, а також діюча на перспективних (зростаючих) ринках, зокрема міжнародних [14, с. 5–6].

Розглянемо переваги, які дає об'єднання інноваційно-активних комерційних і некомерційних організацій в кластер на макрорівні:

- забезпечення зростання зайнятості населення, поліпшення кадрової інфраструктури регіону, що призводить до скорочення виплат допомоги по безробіттю і до зменшення видаткової частини державного бюджету країни;

- збільшення обсягів експорту і бази оподаткування (за рахунок зростання кількості платників податків);

- скорочення імпортової інтервенції;

- широкі можливості для тісної взаємодії влади і бізнесу;

- концентрація ресурсів (виробничих, природних, інтелектуальних, матеріальних, інформаційних та інших) на пріоритетних напрямках;

- можливість збереження малого бізнесу в умовах глобалізації і зростаючої конкуренції;

- поліпшення інвестиційного мікроклімату регіону (країни) загалом і підвищення інвестиційної привабливості підприємств (членів кластера) зокрема.

Кластери мають більшу здатність до нововведень внаслідок таких причин:

- організація, тобто учасники кластера здатні більш адекватно і швидше реагувати на потреби покупців;

- учасникам кластера полегшується доступ до нових технологій, що використовуються на різних напрямках господарської діяльності;

- можливість більш швидкого й ефективного розподілу і використання нових знань, наукових досліджень і відкриттів; інноваційна структура кластера сприяє зниженню витрат на придбання і поширення знань і технологій, дослідження і розроблення нововведень, що дає змогу учасникам об'єднання стабільно і протягом тривалого часу здійснювати інноваційну діяльність;

- в інноваційний процес включаються постачальники і споживачі, а також підприємства інших галузей;

- в результаті кооперації зменшуються витрати на НДДКР;

- організації в кластері знаходяться під інтенсивним конкурентним тиском, який посилюється постійним порівнянням власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній [15].

Кластери є системою тісних взаємозв'язків не лише між підприємствами, їх постачальниками і споживачами, але й інститутами знань. З'являється можливість координації зусиль та фінансових коштів для створення нового продукту і технологій і виходу з ними на ринок. В рамках кластера стає можливим вибудовування замкнутого технологічного ланцюга, а саме від створення продукту до його виробництва і виведення на ринок.

Досвід роботи кластерів на території України дає змогу відзначити такі тенденції: у всіх кластерах використовувалися загальні інформаційні види діяльності, в половині – загальний маркетинг і навчання, в деяких випадках – загальна побудова економічних основ. Значне місце в інфраструктурі кластерів займає інноваційна складова.

Безсумнівною перевагою для посилення інноваційної компоненти в кластерах є особливості їх функціонування: відхід від жорсткого управління, що властивий холдингам й іншим подібним структурам, і перехід до гнучких мережевих структур, які здатні підви-

щити активність агентів-інноваторів (авторів інноваційних ідей), адаптивність і сприйнятливність агентів-імітаторів (реалізують інноваційні ідеї) і реактивність агентів-фасилітаторів (забезпечують фінансовими та іншими ресурсами цей процес) [16, с. 10]. Така гнучка мережева структура забезпечує ефективну трансформацію винаходів в інновації, а інновацій в конкурентні переваги.

Ще однією характерною рисою кластера є виникнення в його рамках ряду позитивних ефектів, а саме ефекту масштабу, ефекту охоплення і ефекту синергії, комплексна дія яких і сприяє ефективному функціонуванню кластерів.

Позитивний ефект масштабу виробництва полягає в скороченні собівартості продукції за збільшенні обсягів виробництва. Основою цього ефекту в кластері служить наявність у принаймні одного з учасників (підприємства) ядра інноваційного розвитку.

Ефект охоплення виникає в разі існування фактору виробництва, яке може бути використано одночасно для виготовлення кількох видів продукції. Під час об'єднання підприємств в кластер спостерігається значне зростання даного ефекту, що пояснюється можливістю використання багатофункціонального фактору на різних підприємствах і за мінімізації водночас транзакційних витрат.

Синергетика – це наука про самоорганізацію в різних системах, кожній з яких незалежно від типу притаманно поняття емерджентності – невідповідності загального ефекту дії різних механізмів в системі арифметичної суми ефектів від дії частин, що складають єдине ціле. Дане поняття, що прийшло в економіку з фізики, в умовах сучасного бізнес-середовища стає потужним генератором. Так, зокрема, в економіці синергетичний ефект може виникати під час об'єднання фахівців різних напрямів в єдину команду; за спільної роботи різних департаментів над однією проблемою; за синхронізації різних видів бізнесу.

Ефект синергії в умовах кластера як синергетичної системи є результатом орієнтації всіх суб'єктів системи в процесі їх взаємодії на потреби споживачів. Синергетичний ефект досягається, зокрема, шляхом створення єдиної системи планування, координації та організації процесу взаємодії учасників кластера, в результаті чого загальний ефект системи (зокрема, доходи) перевищує ефекти окремих елементів системи, які діють незалежно.

У підсумку учасники кластера отримують позитивний ефект за п'ятьма напрямками:

управлінський, інфраструктурний, фінансовий, оперативний, збутовий та синергетичний ефекти.

При цьому варто зазначити, що ефект синергії може варіюватися залежно від типу структури кластера, а саме найменший формується в структурах типу «точка розвитку», «стандартне дерево», «нестандартне дерево», «інноваційна пара», а найбільший – в структурах типу «агломерація», «технологічний комплекс», «асоціація», де всі елементи пов'язані між собою прямими і зворотними зв'язками.

Незалежно від типу структури кластера ефект синергії обумовлюється зв'язками між учасниками, які упорядковуються і розвиваються, стаючи більш тісними і продуктивними.

В результаті, по-перше, в кластерах полегшуються обмін ресурсами, спільне їх використання, що сприяє підвищенню ефективності їх використання; по-друге, всередині кластерної мережі інформація циркулює швидше, що дає змогу учасникам кластера швидко й адекватно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, приймати більш зважені та ефективні рішення; по-третє, розвинені взаємозв'язки учасників кластера у виробничій, збутовій, фінансовій, науково-технічній сферах дають можливість реалізовувати спільні проекти, які зміцнюють становище підприємств на зайнятих ринках і сприяють виходу на нові.

Загалом синергетичний ефект кластера проявляється за такими напрямками: підвищується ефективність використання ресурсів; росте конкурентоспроможність; збільшується здатність до генерування і використання інновацій.

Оцінка синергетичного ефекту, який виникає в результаті інтеграції, під яким розуміється ефект, викликаний скоординованою в просторі і часі дією різномірних за своєю природою механізмів, що приводять до якісних змін в системі, є одним з наявних підходів до оцінки ефективності та рівня розвитку інтеграційних структур.

Ступінь очікуваного синергетичного ефекту може визначатися на основі як якісних, так і кількісних оцінок. Одним з можливих варіантів визначення ефекту може бути застосування методу експертних оцінок. Зокрема, експерти визначають ключові характеристики кластеру, присвоюють для кожного критерію вагу, ступінь впливу на характеристику. У підсумку показник ефективності може бути розрахований як середньоарифметичне експертних

оцінок за усіма характеристиками з урахуванням ваги того чи іншого критерію. При цьому значної уваги потребує питання про підбір експертів, які повинні мати високий рівень компетентності з питань кластеризації та інноваційної діяльності. У процесі оброблення результатів експертного опитування потрібно проведення аналізу узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації та оцінки достовірності результатів експертного опитування за допомогою методу Делфі, що дасть змогу отримати судження про достовірність результатів експертного опитування.

Кількісна оцінка синергетичного ефекту кластера може ґрунтуватися на методах оцінки вартості компаній, що входять в кластер. Оцінка вартості компаній базується на трьох основних підходах: витратний, ринкових порівнянь (аналоговий), прибутковий.

В основі витратного підходу оцінки сукупної вартості активів підприємства використовується критерій вартості чистих активів підприємства, який визначається різницею суми активів (за цінами реалізації або відновлення) компанії і суми його зобов'язань. Сутність витратного підходу для оцінки вартості підприємств-учасників кластера полягає в тому, що ринкова вартість підприємства визначається тим, наскільки велика майнова цінність його активів.

У загальному вигляді оцінка вартості може бути виражена формулою:

$$VK_{\text{рин}} = A_{\text{рин}} - ЗК, \quad (1)$$

де $VK_{\text{рин}}$ – ринкова вартість власного капіталу;

$A_{\text{рин}}$ – ринкова вартість активів компанії, включаючи нематеріальні активи;

$ЗК$ – сума зобов'язань компанії (позиковий капітал).

Додаткові економічні переваги (додатковий прибуток підприємства) формують також ділова репутація підприємства, його ділові зв'язки, популярність фірмової марки, рівень менеджменту тощо. Надлишковий прибуток, який формується, визначається як різниця між фактично чистим прибутком підприємства і значенням прибутку, який одержується за середньогалузевого рівня рентабельності.

Капіталізація надлишкового прибутку виступає у вигляді додаткової вартості компанії. Облік цього ефекту в ряді випадків істотно підвищує реальну вартість сукупних активів.

Під час використання витратного підходу синергетичний ефект кластера можна розрахувати як збільшення сумарної вартості ком-

паній (учасників кластера) за час його функціонування.

$$E\phi = \sum VK_{\text{рин } 2}^i - \sum VK_{\text{рин } 1}^i, \quad (2)$$

де $E\phi$ – кількісна оцінка синергетичного ефекту кластера;

$\sum VK_{\text{рин } 1}^i$ – сумарна ринкова вартість власного капіталу підприємств до входження в кластер, що скоригований на відповідний коефіцієнт інфляції;

$\sum VK_{\text{рин } 2}^i$ – сумарна ринкова вартість власного капіталу підприємств, що функціонують у складі кластера.

Перевагою методу оцінки, що базується на витратному підході, є те, що він заснований на доступній бухгалтерській інформації. При цьому витратний підхід для оцінки ефективності роботи кластера має ряд істотних недоліків. По-перше, недоліком є проведення оцінки на базі поточних показників. По-друге, до недоліків слід віднести і те, що за рахунок використання різних способів оцінки ділової репутації підприємства (оцінки гудвілу) його сума може істотно розходитися в оцінці продавця і покупця.

Оцінка синергетичного ефекту кластера може базуватися і на методі ринкових порівнянь. Цей метод має такі два різновиди: за котируваної вартості акцій даного підприємства і по аналогової вартості.

Оцінка ринкової вартості компанії, або ціни пакета акцій за котируваної вартості акцій даного підприємства, проводиться по підприємствах, що організовані у формі відкритих акціонерних товариств, чиї акції вільно обертаються на організованому або неорганізованому фондовому ринку. Основою такої оцінки є фактичне котирування (середня ринкова вартість однієї акції).

Алгоритм розрахунку вартості компанії представлений формулою:

$$ЧA_{\text{рин}} = PkA(A_e - A_b), \quad (3)$$

де $ЧA_{\text{рин}}$ – ринкова вартість чистих активів акціонерного товариства;

PkA – середній рівень котирування акцій компанії, що звертаються на фондовому ринку;

A_e – кількість емітованих акцій;

A_b – кількість акцій, які було викуплено компанією (вилучених з вільного обігу на фондовому ринку).

Очевидно, що ефективна взаємодія учасників кластера повинна позначатися і на зростанні котирувань акцій – учасників кластера. З цієї точки зору ефективність роботи кластера може розраховуватися таким чином:

$$E\phi = \sum \text{ЧАК}_{\text{рин } 2}^i + \sum \text{ЧАК}_{\text{рин } 1}^i, \quad (4)$$

де $\sum \text{ЧАК}_{\text{рин } 1}^i$ – сумарна ринкова вартість чистих активів компаній до входження в кластер, скоригована на відповідний коефіцієнт інфляції;

$\sum \text{ЧАК}_{\text{рин } 2}^i$ – сумарна ринкова вартість чистих активів компаній, що функціонують в рамках кластера.

Цей метод оцінки вартості компаній набув широкого поширення в країнах з високим ступенем розвиненості фондового ринку.

Водночас через нерозвиненість і недосконалість українського фондового ринку застосування цього методу є досить важким.

Оцінка за аналоговою ринковою вартістю передбачає наявність підприємств-аналогів, що мають за досить близьких характеристик господарської діяльності та фінансового стану однакову вартість для споживача. Підприємство-аналог підбирається для здійснення такої оцінки з урахуванням його галузевої приналежності, регіону проживання, розміру і структури активів, порівняння фінансових показників і стратегії розвитку, стадії життєвого циклу і ряду інших факторів.

Недоліками методу ринкових порівнянь для оцінки ефективності роботи кластерних структур є такі:

- цей метод іноді складно застосовувати на практиці через відсутність можливості адекватного підбору підприємства-аналога за всіма значимим параметрами;

- в економічних умовах нашої країни цей метод може призвести до суттєвих перекоєнень, оскільки акції більшості акціонерних товариств у нас є неліквідними, їх ринкова ціна пропозиції встановлюється емітентом довільно без прив'язки до реальної вартості чистих активів і можливості дивідендних виплат в прогнозованому періоді.

Найбільш точну кількісну оцінку синергетичної ефекту кластера можна отримати під час використання прибуткового підходу до оцінки вартості компаній, оскільки сумарний прибуток підприємств кластера є наслідком дифузії інновацій всередині кластера, розвитку споріднених і підтримуючих компаній, стимулювання конкуренції між компаніями інноваційного кластеру і ряду інших умов.

Під час використання цього методу синергетичний ефект кластера може бути оцінений як сумарний чистий прибуток та амортизаційні відрахування, які одержані в результаті реалізації інвестиційних проектів інноваційного кластеру.

$$E\phi = \sum_{i=1}^m P_i, \quad (5)$$

де $E\phi$ – економічна ефективність кластера в результаті реалізації сукупності інвестиційних проектів;

m – кількість інвестиційних проектів за певну кількість років функціонування кластера;

P_i – сумарний чистий прибуток і нарахована амортизація в результаті реалізації i -го інвестиційного проекту кластера.

$$P_i = \sum_{j=1}^n \Pi_j / (1+d)^n, \quad (6)$$

де Π_j – прогнозована величина чистого прибутку і амортизаційних відрахувань, що генерується інвестиційним проектом кластера в j -му році його реалізації;

n – передбачуване число років реалізації інвестиційного проекту;

d – прийнята ставка дисконтування чистого прибутку.

Однак в разі використання вартісних показників для оцінки ефективності роботи кластера слід враховувати, що їх зміна може відбуватися під впливом чинників, ніяк не пов'язаних з розвитком інтеграційних відносин між учасниками кластеру. Тому застосування вартісного підходу до оцінки ефективності інтеграції неможливо без використання системи кількісних коефіцієнтів, що характеризують ту чи іншу ступінь взаємодії учасників спільної діяльності як суті та умов отримання синергетичного ефекту, що відображають реалізацію саме тих аспектів інтеграційних процесів, які обумовлюють кінцеві показники ефективності інтегрованої групи. До таких коефіцієнтів можна віднести, наприклад:

- коефіцієнт інтеграції в маркетинг, який визначає частку прямих продажів продукції і послуг між учасниками кластера (минаючи незалежних дилерів) в загальному обсязі продажів;

- коефіцієнт інтеграції під час реалізації інвестиційних проектів, який визначається шляхом ділення вартості інвестиційних проектів, що реалізуються спільними зусиллями підприємств у складі кластера до сукупної вартості інвестиційних проектів, що реалізуються всіма учасниками кластера;

- коефіцієнт інтеграції в інноваційну діяльність, який визначається співвідношенням вартості впроваджених у виробництво учасниками кластеру інновацій, розроблених в рамках спільних проектів, що реалізуються ними, до загальної вартості впроваджених інновацій в інтегрованій структурі.

Висновки з цього дослідження. Характерною рисою об'єднання підприємств у кластерні структури є виникнення в їх рамках ряду позитивних ефектів, а саме ефекту масштабу, ефекту охоплення й ефекту синергії, комплексна дія яких і сприяє ефективному функціонуванню кластерів. Синергетичний ефект досягається шляхом створення єдиної системи планування, координації та організації процесу взаємодії учасників кластера, в результаті чого загальний ефект системи (зокрема, доходи) перевищує ефекти окремих елементів системи, які діють незалежно.

Ступінь очікуваного синергетичного ефекту може визначатися на основі як якісних, так і

кількісних оцінок. Одним з можливих варіантів визначення синергетичного ефекту може бути застосування методу експертних оцінок.

Кількісна оцінка синергетичного ефекту може ґрунтуватися на вартісних показниках діяльності підприємств – учасників кластера. Найбільш точну кількісну оцінку синергетичного ефекту кластера можна отримати під час використання прибуткового підходу до оцінки вартості компаній, оскільки сумарний прибуток підприємств кластера є наслідком дифузії інновацій всередині кластера, розвитку споріднених і підтримуючих компаній, стимулювання конкуренції між компаніями інноваційного кластеру і ряду інших умов.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Боуш. Г. Типологизация, идентификация и диагностика кластеров предприятий: новый методологический подход / Г. Боуш. // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 121–131.
2. Войнаренко М.П. Перспективи функціонування кластерів в системі підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника / М.П. Войнаренко, Л.А. Рибчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 5. – С. 14–18.
3. Волкова Н.Н. Промышленные кластеры : [монография] / Н.Н. Волкова, Т.В. Сохно // Полтава : АСМИ, 2005. – 78 с.
4. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры. Украинский аспект. / С.И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 646 с.
5. Held J. Clusters as an Economic Development Tool: Beyond and Pitfalls / J. Held // Economic Development Quarterly. – 1996. – V. 10. – № 3. – P. 249–261.
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
7. Hill E. A methodology for Identifying the Drivers of Industrial Clusters: The Foundation of Regional Competitive Advantage / E. Hill, J. Brennan // Economic Development Quarterly. – 2000. – V. 14. – № 1. – P. 65–96.
8. Leamer E. Sources of International Comparative Advantage / E. Leamer // Papers in Regional Science: the Journal of the RSAI. – 1995. – V. 74. – P. 317–340.
9. Авдоница С.Г. Количественные методы оценки синергетического эффекта инновационного кластера / С.Г. Авдоница // Управление экономическими системами. – 2012. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1147-2012-03-19-08-23-46>.
10. Клепикова Н.И. Оценка эффективности создания отраслевого кластера / Н.И. Клепикова // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4 (часть 4). – С. 934–939.
11. Скоц А.В. Синергетический эффект кластерообразующих инвестиций: методы количественной и качественной оценки / А.В. Скоц // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 3. – С. 23–30.
12. Шутилов Ф.В. Методы оценки эффективности и синергетического эффекта кластеров / Ф.В. Шутилов // Научный вестник ЮНМ. – 2013. – № 2. – С. 81–85.
13. Вишневская М.К. Теоретические аспекты кластерной концепции: к вопросу о дефинициях понятия «кластер» / М.К. Вишневская // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Вип. 235 : в 4 т. – Т. I. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 175–185.
14. Вишневська М.К. Моделі та методи формування методичного та організаційного забезпечення програм інноваційного розвитку регіону : автореф. дис. ... канд. техн. наук : спец. 05.13.22 «Управління проектами та програмами» / М.К. Вишневська ; Донецьк. – 2012. – 20 с.
15. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров / [А.В. Колошин, К.Н. Разгуляев, Ю.И. Тимофеев, В.Г. Русинов] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://politanaliz.ru/articles_695.html.
16. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории / [Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная] // Наука. Образование. Инновации. – 2008. – № 7. – С. 8–31.

Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: методичні засади

Штангрет А.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Стеців Л.П.

кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету медіакомунікацій та підприємництва
Української академії друкарства

Ефективність управління вітчизняним підприємством визначається здатністю менеджерів під час підготовки та прийняття кожного рішення враховувати безпековий аспект. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства характеризується рядом відмінних параметрів, пов'язаних з необхідністю визначення, узагальнення, перевірки та аналітичної обробки інформації, яка є корисною для суб'єктів безпеки. Здійснено структурування, а також розглянуто процес формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємств на основі зміни та доповнення функціональних обов'язків працівників підрозділів обліку, аудиту й аналізу.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, система, інформація, процес, безпека, суб'єкт безпеки.

Штангрет А.М., Стеців Л.П. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Эффективность управления отечественным предприятием определяется способностью менеджеров при подготовке и принятии каждого решения учитывать аспект безопасности. Учетно-аналитическое обеспечение управления экономической безопасностью предприятия характеризуется рядом отличительных параметров, связанных с необходимостью определения, обобщения, проверки и аналитической обработки информации, которая является полезной для субъектов безопасности. Осуществлено структурирование, а также рассмотрен процесс формирования учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью предприятий на основе изменения и дополнения функциональных обязанностей работников подразделений учета, аудита и анализа.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, система, информация, процесс, безопасность, субъект безопасности.

Shtangret A.M., Stetsiv L.P. ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE: METHODOICAL BASIS

The effectiveness of the management of the domestic enterprise is determined by the ability of managers in the preparation and adoption of each decision to take into account the security aspect. Accounting and analytical support for the management of the economic security of an enterprise is characterized by a number of distinctive parameters related to the need to define, generalize, verify and analyze information that is useful to security subjects. Structuring and consideration of the process of formation of accounting and analytical support for the management of economic security of enterprises on the basis of changes and additions to the functional responsibilities of employees of accounting, audit and analysis departments were carried out.

Keywords: accounting and analytical support, system, information, process, security, security subject.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне функціонування та розвиток вітчизняних підприємств залежать від формування їх керівним складом кожного управлінського рішення з урахуванням безпекового аспекту [3, с. 121]. Зазначене обумовлено тим, що ймовірність виникнення та заподіяння шкоди через дію зовнішніх та внутрішніх загроз є максимально високою. Дії суб'єктів безпеки покликані сприяти застосу-

ванню превентивних захисних заходів, зменшити можливі втрати та мінімізувати витрати на ліквідацію наслідків. Основою ефективних дій суб'єктів безпеки повинна бути інформація про зміни середовища функціонування, представлена у формі обліково-аналітичного забезпечення. Розроблення адаптованої до специфіки функціонування певного підприємства системи обліково-аналітичного забезпечення уможливіє задоволення інфор-

маційних потреб суб'єктів безпеки, тобто формування інформаційного базису для прийняття адекватних до ситуації рішень. В умовах більшості вітчизняних суб'єктів господарювання функціонують системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством із певним рівнем автоматизації, але її удосконалення та часткова переорієнтація для вирішення проблем забезпечення безпеки бізнесу потребують теоретичного обґрунтування та розроблення відповідного методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичній розробці питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на усіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіук, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші вчені. На проблемі обліково-аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю підприємств зосереджували увагу П. Буряк, Ф. Бутинець, Л. Гнилицька, Т. Карпова, Г. Кірейцев, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Лень, М. Пушкар, П. Саблук, В. Сопко, Л. Сук та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині ретельного опису процесу формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства та розробці теоретичних засад реалізації процесу його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожен з етапів життєвого циклу підприємства супроводжується збиранням, аналізуванням та передаванням інформації між різними рівнями управління для розроблення та прийняття адекватних до ситуації управлінських рішень. Для задоволення інформаційних

потреб широкого кола користувачів в системі управління необхідна інформація з різним наповненням, рівнем опрацювання, перевірки та доступності. Окрім роботи певної групи працівників щодо формування інформаційного забезпечення, важливим є формування інформаційних каналів та досягнення максимальної автоматизації усіх процесів. У сфері забезпечення безпеки, окрім названих умов, важливими є ще дві, а саме своєчасність отримання інформації та секретність. Перша умова пов'язана з можливістю мінімізації негативного впливу викликів, ризиків та загроз на рівень безпеки підприємства шляхом своєчасної реалізації відповідних захисних заходів через прийняття відповідних управлінських рішень суб'єктами безпеки. Секретність передбачає чітке визначення кола користувачів з певним рівнем доступу до інформації, яка стосується питань економічної безпеки підприємства.

Основою інформаційного забезпечення системи управління є облікова та аналітична інформація. Саме така інформація, на думку Л. Гнилицької, повинна сприяти взаємодії між окремими структурними підрозділами певного підприємства [2, с. 52]. Більш того, на думку колективу науковців під керівництвом Н. Маренкова, частка обліково-аналітичної інформації в системі інформаційного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання становить близько 70% від загального обсягу економічної інформації [1, с. 165]. Звідси можна зробити висновок, що обліково-аналітична інформація є важливою складовою інформаційної системи підприємства, яка дає змогу отримувати дані щодо ключових етапів господарської діяльності, тобто придбання ресурсів, виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тощо.

Доцільно підкреслити, що в сучасних умовах обліково-аналітична інформація не лише передбачає узагальнення інформації бухгалтерського обліку з подальшими застосуванням методів економічної аналізу, але й вимагає комплексного підходу для визначення змін у внутрішньому та зовнішньому бізнес-середовищі.

Обліково-аналітична інформація – це результат функціонування певної системи, яка включає джерела інформації, об'єкти обліку, аудиту та аналізу, інформаційні потоки та інформаційні канали для передачі результатів користувачам. За цими ознаками можна говорити про існування системи обліково-аналітичного забезпечення, яка складається із підсистем обліку, аудиту та аналізу. Необхідність включення до складу цієї системи

підсистеми аудиту мотивована необхідністю перевірки облікової інформації, і лише після цього застосовуються аналітичні методи обробки інформації, що уможливує досягнення необхідного ступеня її достовірності.

Вважаємо за доцільне підкреслити, що структура системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства є аналогічною. Фактично вона повинна формуватися на основі системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством шляхом розроблення та затвердження додаткових функціональних обов'язків для працівників облікових, аудиторських та аналітичних підрозділів, визначення спеціальних захищених інформаційних каналів та системи зворотного зв'язку із суб'єктами безпеки для оперативного уточнення стану об'єктів безпеки на підприємстві та зміни зовнішнього середовища функціонування.

Якщо обліково-аналітичний процес передбачає здійснення ряду взаємопов'язаних про-

цедур із отримання, узагальнення та обробки первинної облікової інформації стосовно фінансово-господарської діяльності, то у сфері безпеки можна визначити такі основні напрями застосування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства:

- 1) моніторинг поточного рівня економічної безпеки підприємства загалом та у розрізі основних функціональних складових;
- 2) задоволення інформаційних потреб суб'єктів безпеки (внутрішніх та зовнішніх);
- 3) уможливлення врахування безпекового аспекту під час прийняття та реалізації кожного рішення менеджерами підприємства;
- 4) відстеження зміни рівня економічної безпеки підприємства під впливом викликів, ризиків та загроз;
- 5) оцінка та забезпечення більш ефективного використання наявних ресурсів;
- 6) узгодження інтересів підприємства та зовнішнього середовища функціонування,

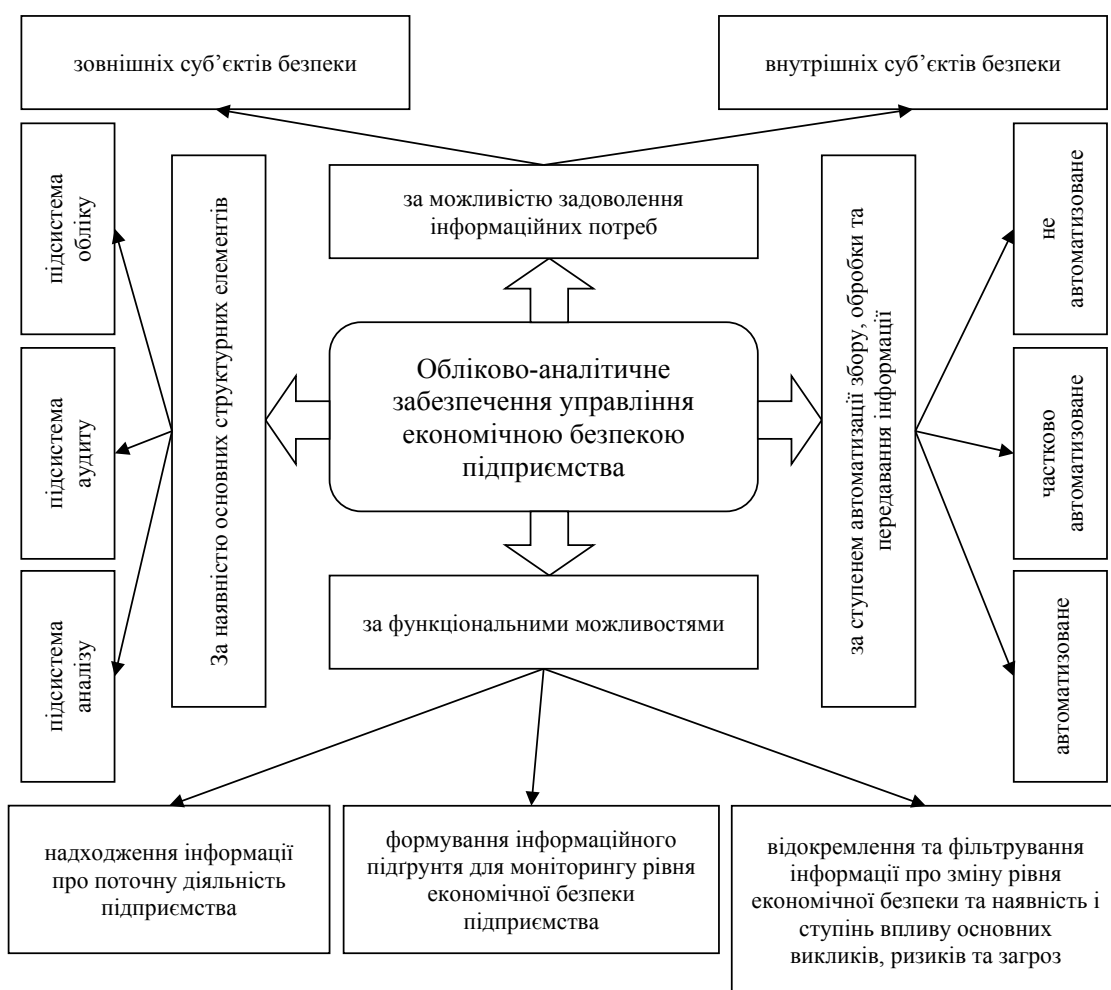


Рис. 1. Структуризація обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

інтересів власників, менеджерів та працівників з метою забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Визначена сукупність напрямів застосування обліково-аналітичного забезпечення у сфері гарантування необхідного для ефективного функціонування та розвитку рівня еконо-

мічної безпеки підприємства мотивувала до структуризації такого типу забезпечення за ключовими параметрами (рис. 1).

Функції системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства можна окреслити такою сукупністю:

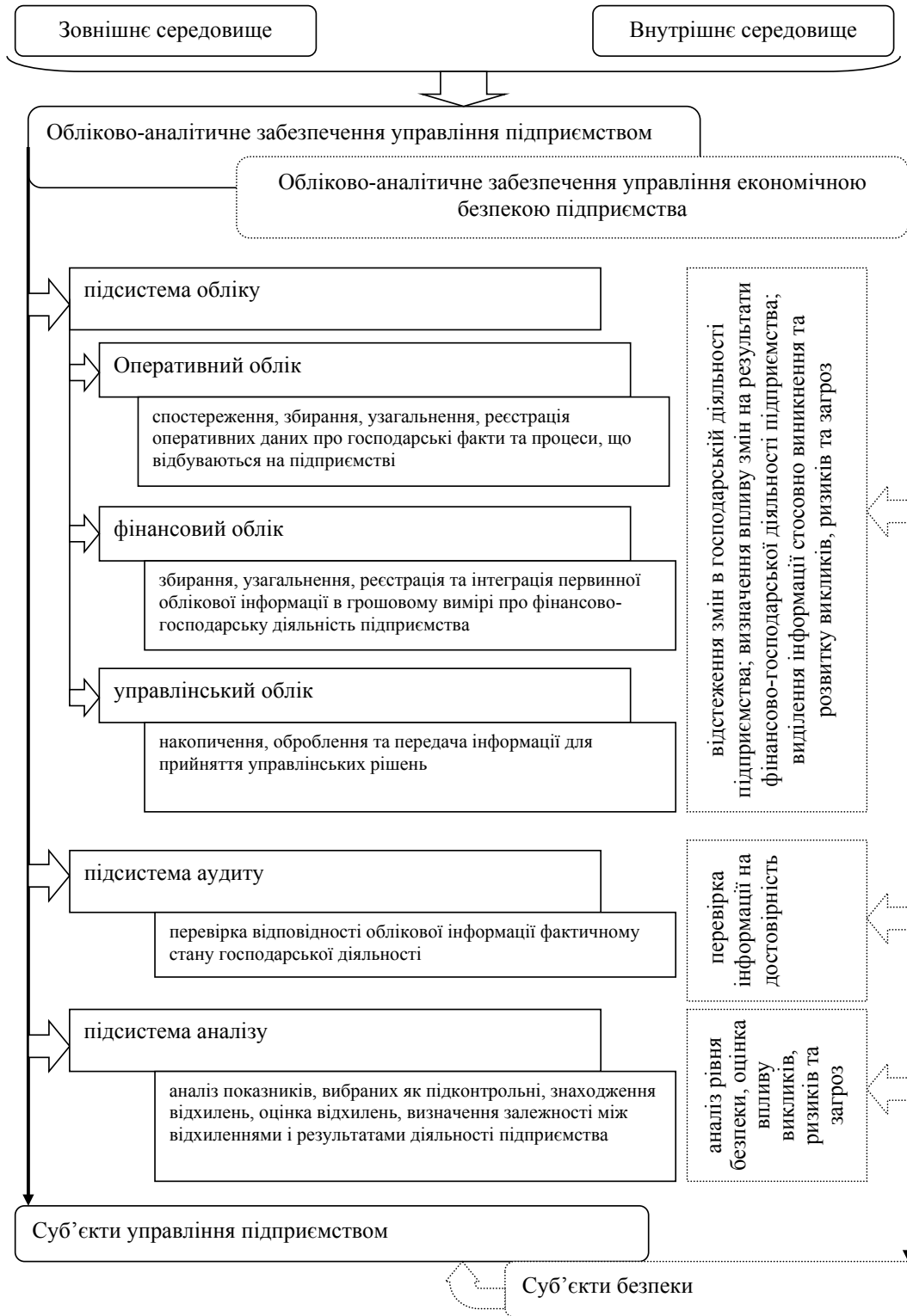


Рис. 2. Процес обліково-аналітичного забезпечення

1) інформаційна, яка полягає у забезпеченні інформацією про рівень економічної безпеки, ступінь впливу ключових загроз і ризиків внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки;

2) облікова, яка передбачає відображення усіх фактів господарської діяльності підприємства;

3) контрольна, яка уможлиблює здійснення перевірки первинної облікової інформації, контролю за ефективністю дій суб'єктів безпеки;

4) аналітична, яка дає змогу на основі первинної облікової інформації здійснювати ретроспективний, поточний та стратегічний аналіз.

Відповідно до зазначеного обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства можна визначити як:

1) діяльність, що передбачає збирання, узагальнення, відокремлення та систематизацію інформації, яка вказує на зміну рівня економічної безпеки підприємства;

2) задоволення інформаційних потреб користувачів – суб'єктів безпеки (внутрішніх та зовнішніх).

Більш ретельне дослідження сутності обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства дає змогу охарактеризувати основні технологічні стадії (рис. 2):

1) з використанням сформованого масиву первинної облікової інформації здійснюються виявлення, відбір, фільтрування, узагальнення інформації щодо зміни рівня безпеки;

2) узагальнена облікова інформація підлягає аудиторській перевірці на достовірність та доцільність використання для цілей безпеки;

3) застосування методів аналізу для обробки перевіреної облікової інформації;

4) узагальнення, формування звітів для використання користувачами – суб'єктами безпеки.

Узагальнюючи, можна ствердити, що обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинно бути спрямовано на:

1) своєчасне надання суб'єктам безпеки повної та об'єктивної інформації про поточ-

ний рівень економічної безпеки підприємства;

2) оперативне інформування про зміни рівня ключових показників діяльності підприємства, що може вказувати на виникнення та дію викликів, ризиків та загроз;

3) відстеження зміни ділових взаємозв'язків зі споживачами, посередниками, постачальниками, конкурентами, місцевими органами влади для характеристики зовнішнього середовища функціонування;

4) забезпечення внутрішнього контролю за господарськими процесами на підприємстві;

5) забезпечення секретності обліково-аналітичної інформації, яка має безпекове значення;

6) оперативне уточнення інформації за запитом суб'єктів безпеки;

7) участь в розробленні та реалізації захисних заходів у сфері економічної безпеки.

Висновки з цього дослідження. Досягнення необхідного рівня безпеки певного суб'єкта господарювання залежить від ефективності прийняття суб'єктами безпеки кожного управлінського рішення. Основою розроблення, реалізації та контролю за виконанням управлінського рішення повинно бути інформаційне підґрунтя, яке формується обліково-аналітичним забезпеченням.

Система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинна об'єднувати через інформаційні потоки підсистеми обліку, аудиту та аналізу з метою найбільш повної характеристики фактичного рівня економічної безпеки, визначення причин зміни та можливі наслідки. Залучення обліковців, аудиторів та аналітиків до процесу забезпечення безпеки повинно сприяти удосконаленню системи економічної безпеки та більш гнучкій та адекватній реакції на зміни середовища функціонування, формуючи безпечне підґрунтя сталого розвитку.

Подальшого дослідження потребує організація захисту обліково-аналітичної інформації для потреб управління економічною безпекою підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бухгалтерский учет в России в XXI веке : [учебное пособие] / под. общ. ред. Н. Маренкова. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 296 с.
2. Гнилицька Л. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л. Гнилицька // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 3 (157). – С. 51–56.
3. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення : [моногр.] / [А. Штангрет, Я. Котляревський, М. Караїм]. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.

УДК 330.342.3

Типи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі

Шуміло О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Фінанси та кредит»
Харківського національного університету будівництва та архітектури

У статті досліджено такі типи економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі, як балансуєчий і захисний, що дає змогу більш повно забезпечити стан економічної безпеки торговельного підприємства. Доведено відповідність типів економічної безпеки підприємства різним умовам, що характеризують стан підприємства роздрібної торгівлі, а саме стабільності функціонування і кризи діяльності. Визначено функції балансуєчої та захисної економічної безпеки підприємства, а також їх особливості. Розкрито сутність понять «економічна стабільність підприємства» та «криза».

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, роздрібна торгівля, стабільність, криза.

Шумило О.С. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье исследованы такие типы экономической безопасности предприятий розничной торговли, как балансирующий и защитный, что позволяет более полно обеспечить состояние экономической безопасности торгового предприятия. Доказано соответствие типов экономической безопасности предприятия разным условиям, характеризующим состояние предприятия розничной торговли, а именно стабильности функционирования и кризиса деятельности. Определены функции балансирующей и защитной экономической безопасности предприятия, а также их особенности. Раскрыта суть понятий «экономическая устойчивость предприятия» и «кризис».

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, розничная торговля, стабильность, кризис.

Shumilo O.S. TYPES OF ECONOMIC SAFETY OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

The article examines such types of economic security of retail enterprises as balancing and protective, which allows more fully ensure the state of economic security of a trading enterprise. It is proved that the types of economic security of an enterprise correspond to different conditions that characterize the state of the retail trade enterprise, namely, the stability of the functioning and the crisis of activity. The functions of the balancing and protective economic security of the enterprise, as well as their features, are defined. The essence of the concepts "economic sustainability of an enterprise" and "crisis" is disclosed.

Keywords: economic security, enterprise, retail trade, stability, crisis.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні положення щодо забезпечення економічної безпеки підприємства знайшли розвиток у працях таких відомих науковців як, зокрема, Т.Г. Васильців, О.М. Ляшенко, Н.Й. Реверчук, Г.В. Козаченко, О.Р. Бойкевич.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сучасні трансформаційні умови, в яких функціонують підприємства роздрібної торгівлі, сповнені небезпек і загроз, обумовлюють подальші дослідження щодо забезпечення економічної безпеки підприємств та виділення нових типів безпеки для більш ефективного управління безпекою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення типів економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослід-

ження. Для підприємств роздрібної торгівлі характерною особливістю є динамічність, адже вони швидко реагують на політичні, фінансові, економічні та інші зміни в суспільстві. За таких умов економічна безпека підприємства роздрібної торгівлі має гарантувати відповідний стан підприємству, за якого воно матиме можливість стабільно функціонувати на ринку та перебувати в стані рівноваги, а в подальшому сприяти його розвитку.

Вважаємо за доцільне виокремити такі два типи економічної безпеки торговельного підприємства, як балансуєчий і захисний, що дає змогу більш повно забезпечити та гарантувати стан економічної безпеки торговельного підприємства.

Балансуєча функція економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі полягає у забезпеченні стійкого функціонування підпри-

ємства в стабільних умовах господарювання.

Захисна функція економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі полягає в забезпеченні та гарантуванні стану, що забезпечить адаптивність підприємства роздрібної торгівлі в небезпечний кризовий період.

Для визначення типів економічної безпеки торговельного підприємства доцільним буде розкрити сутність понять «економічна стабільність підприємства» та «криза».

По-перше, за визначенням Н.О. Шпака, економічна стабільність підприємства – це здатність його в нестабільних умовах середовища ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність, формувати якісний стратегічний потенціал, підтримувати заданий рівень конкурентоспроможності та результативності в довгостроковій перспективі з економічною вигодою та фінансовою незалежністю для підприємства. У широкому розумінні це надійність всієї системи, спроможність навіть у разі зміни внутрішніх і зовнішніх умов ефективно адаптуватися, підтримувати наявний рівень основних параметрів і забезпечувати постійний розвиток [1]. О.М. Сологуб визначає економічну стабільність як врівноважений, збалансований стан економічних, фінансових і соціальних ресурсів підприємства, а також їх взаємозв'язків у межах виробничо-збутової системи, що забезпечує стабільні умови для її відтворення, зокрема за наявності внутрішніх і зовнішніх несприятливих впливів, що досягається за допомогою здійснення спеціалізованого комплексу різнопланових фінансово-економічних і організаційних заходів з алгоритмом відповідних дій [5].

Зазначимо, що між економічною стабільністю підприємства та економічною безпекою існує взаємозв'язок. Так, економічна стабільність є передумовою забезпечення економічної безпеки, але також може бути і її результатом, тобто від рівня економічної безпеки підприємства може залежати стабільність економічної діяльності.

Сутність економічної стабільності підприємства має певні відмінності залежно від галузі, в якій воно функціонує. Так, стабільність підприємства роздрібної торгівлі описується сукупністю властивостей його складових, таких як, зокрема, розмір товарообігу, якість та асортимент товару, організація роботи менеджерів, матеріально-технічна база, інтелектуальний рівень персоналу.

Стабільність господарюючого суб'єкта забезпечується єдиною системою заходів організаційно-правового, технічного та еко-

номічного характеру, адекватною загрозам економічним інтересам підприємства в межах чинного законодавства. Для отримання позитивного кінцевого результату в забезпеченні стабільності підприємство використовує сукупність ресурсів, таких як капітал, персонал, інформація, техніка та обладнання, а також юридичні права на самостійність у виборі та досягненні цілей свого бізнесу [2].

По-друге, іншим станом підприємства, якому відповідає зазначений наступний тип економічної безпеки, є криза.

Стабільний стан і криза є постійними антагонізмами в розвитку будь-якої системи [3, с. 230–245].

Криза – це певний перехідний стан економіки, розвитку суспільства загалом. Криза завжди тривала в часі, це фаза конкретного циклу, функціями якої є, з одного боку, виявлення і демонтаж застарілого, віджилого, неадекватного, а з іншого боку, створення передумов для утвердження нового, надання шансу для розвитку перспективного сильнішого. Криза є необхідною ланкою економічного оновлення, інструментом формування нової, вищої (порівняно з попереднім розвитком) системи структурних зв'язків, однією з найважливіших умов самовдосконалення суспільного (економічного) процесу [4].

В умовах постійно мінливих параметрів сучасного середовища функціонування підприємства роздрібної торгівлі можливість виникнення кризи збільшується, адже каталізаторами кризових явищ є коливання та негативні явища, що відбуваються в соціально-економічному житті суспільства.

Таким чином, кризове становище підприємства можна охарактеризувати як сукупність ситуацій, які збільшують ймовірність виникнення неплатоспроможності підприємства, провокують виникнення загроз з його зовнішнього та внутрішнього середовища та можуть привести до руйнування стабільного функціонування підприємств роздрібної торгівлі.

Під час кризи на підприємстві роздрібної торгівлі накопичуються суперечності, що призводять до порушення рівноваги економічної системи (підприємства) та погіршення її загального стану, тому на противагу цьому процесу на підприємстві має бути організована система економічної безпеки, що має гарантувати захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях.

Для підприємств роздрібної торгівлі у кризовий період діяльності економічна безпека має забезпечувати захищеність їх діяльності

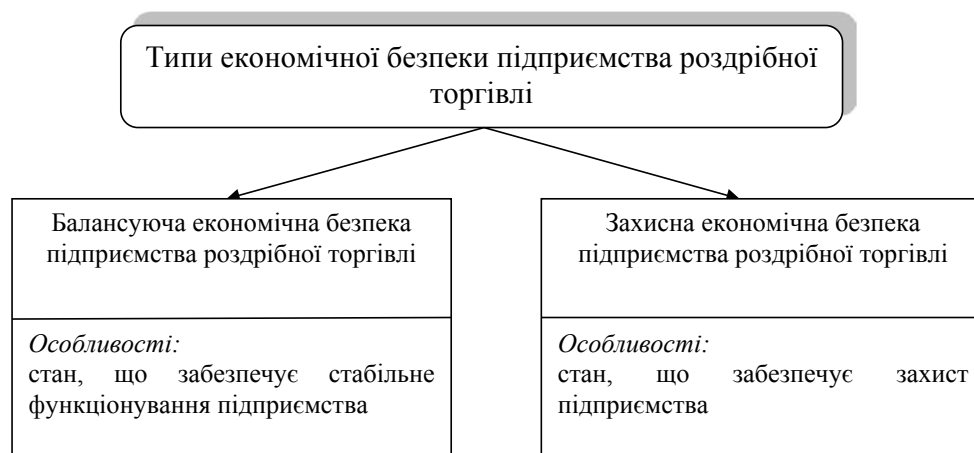


Рис. 1. Типи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі

Джерело: розроблено автором

від впливу загроз зовнішнього та внутрішнього середовища, забезпечувати стабільність діяльності підприємств та адаптивність до негативних впливів.

Отже, з огляду на дослідження можна виокремити такі два типи економічної безпеки підприємства, які відповідають різним умовам, що характеризують стан підприємства роздрібної торгівлі, як стабільність функціонування і криза діяльності. Типи економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі наведено на рис. 1.

Під балансуною економічною безпекою роздрібної торгівлі слід розуміти такий стан економічної безпеки, що забезпечує функціонування торговельного підприємства на ринку у відносно стабільних умовах функціонування з незначними загрозами.

Під захисною економічною безпекою підприємства роздрібної торгівлі слід розуміти

такий стан економічної безпеки, що забезпечить адаптивність підприємства роздрібної торгівлі в небезпечний кризовий період у визначених межах змінних, що характеризують стан динамічної рівноваги, де пристосований ефект досягається шляхом використання свідомості персоналу та дій відповідно до управлінських рішень керівництва.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи все вищесказане, зазначимо, що тип економічної безпеки доцільно визначати відповідно до умов економічної стабільності функціонування підприємства та кризи діяльності, адже поняття стабільного стану та кризи є антагонізмами, що дає можливість більш різнобічного розуміння сутності економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі.

У подальшому планується провести дослідження відповідності типів економічної безпеки економічним циклом підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шпак М.М. Економічна та стратегічна стійкість аграрних підприємств: теоретичний аспект / М.М. Шпак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12 (90). – С. 113–117.
2. Любченко Н.Л. Сканування загроз як складова управління стабільності підприємства / Н.Л. Любченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 227–231.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
4. Борох Ю.О. Кризові явища як загроза економічній стабільності підприємств / Ю.О. Борох // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2 (45). – С. 29–33.
5. Сологуб О.М. Забезпечення економічної стабільності підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.М. Сологуб ; ПВНЗ «Європейський ун-т». – К., 2012. – 20 с.

Особливості використання ABC-аналізу під час дослідження інтерфейсного (ринкового) складника економічної безпеки сільськогосподарських підприємств

Шумкова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

Шумкова В.І.

аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

Статтю присвячено розгляду питання впливу товарного асортименту сільськогосподарського підприємства на його конкурентні переваги та перспективи їх покращення. Висвітлено можливості створення найкращих економічних відносин між сільськогосподарським підприємством та його контрагентами для забезпечення високого рівня інтерфейсного (ринкового) складника економічної безпеки такого підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, товарний асортимент, ABC-аналіз.

Шумкова О.В., Шумкова В.І. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ABC-АНАЛИЗА ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНТЕРФЕЙСНОЙ (РЫНОЧНОЙ) СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена рассмотрению вопроса влияния товарного ассортимента сельскохозяйственного предприятия на его конкурентные преимущества и перспективы их улучшения. Освещены возможности создания приемлемых экономических отношений между сельскохозяйственным предприятием и его контрагентами для обеспечения высокого уровня интерфейсной (рыночной) составляющей экономической безопасности такого предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, товарный ассортимент, ABC-анализ.

Shumkova O.V., Shumkova V.I. FEATURES OF ABC-ANALYSIS IN THE STUDY OF THE INTERFACE (MARKET) COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to the question of influence of agricultural product portfolio on its competitive advantages and the question of the prospects for improve it. The possibility of creating the best economic relations between agricultural enterprises and its contractors to ensure a high level interface (market) component of economic security of the enterprise are covered at the article.

Keywords: economic security, competitiveness, competitive advantages, product portfolio, ABC-analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із головних напрямів розвитку економіки України та забезпечення стабільності національної безпеки є сільське господарство. На жаль, сільськогосподарські підприємства не приділяють належної уваги власним конкурентним перевагам, що негативно впливає на їх рівень економічної безпеки та на рівень національної безпеки країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу наявних конкурентних переваг сільськогосподарського підприємства на його економічну безпеку досліджувалося українськими науковцями лише односторонньо. Нині точаться значні дискусії про

можливості поєднання цих економічних явищ. Конкурентні переваги та економічну безпеку сільськогосподарських підприємств вивчали Л.В. Балабанова, В.П. Галушко, Я.А. Жаліло, М.М. Ільчук, С.М. Кваша, М.П. Канінська та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою написання статті є дослідження можливостей проведення аналізу конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств, визначення шляхів для їх покращення та вивчення найбільш сприятливих умов для роботи підприємства з контрагентами для забезпечення належного рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із розвитком уподобань населення та збільшенням конкуренції між сільськогосподарськими підприємствами все частіше піднімається питання забезпечення інтерфейсної (ринкової) безпеки сільськогосподарського підприємства як зовнішньовиробничого складника економічної безпеки.

Поняття «економічна безпека» у розрізі конкурентоспроможності підприємства чітко трактується Л.М. Воронович, що характеризує економічну безпеку як стан незалежності суб'єктів підприємницької діяльності від недобросовісної конкуренції підприємств-монополістів, непередбачуваних договорами дій підприємств-постачальників і торговельних організацій, від нераціональної економічної і правової політики держави та інших чинників, яка дає змогу привласнювати більшу частину законних прибутків.

Виходячи із цього, можна зробити висновок, що на економічну безпеку сільськогосподарського підприємства можуть мати вплив як внутрішньовиробничі складники безпеки, такі як фінансовий, кадровий, правовий та інформаційний, так і зовнішньо виробничий – інтерфейсний (ринковий).

Часто поняття ринкового та інтерфейсного складників економічної безпеки ототожнюють та розглядають як одне ціле [1, с. 58].

На нашу думку, інтерфейсний (ринковий) складник економічної безпеки сільськогосподарського підприємства досліджує формування максимально сприятливих умов взаємодії підприємства з економічними контрагентами та можливостей і способів досягнення найбільших конкурентних переваг підприємства на обраному ним сегменті ринку.

Для підтримки належного рівня інтерфейсної (ринкової) безпеки сільськогосподарського підприємства повинно дотримуватися певних кроків.

Послідовність виконання цих кроків представлено на рис. 1.

Як було сказано вище, інтерфейсна безпека досліджує можливість формування найсприятливіших умов між самим підприємством та його контрагентами. До таких можна віднести постачальників, посередників, споживачів та конкурентів [2, с. 92].

Під час проведення таких досліджень необхідно визначити, які вимоги ставить сільськогосподарське підприємство перед кожним із контрагентів.

Кінцевий результат проведеного нами дослідження наведено на рис. 2.

Для визначення найбільших конкурентних переваг сільськогосподарського підприємства, по-перше, необхідно визначити за допомогою яких показників можна провести їх оцінку.

До показників для оцінки конкурентних переваг нами було віднесено такі:

- перелік заходів маркетингової програми для просування продукції сільськогосподарського підприємства для забезпечення переваги на ринку;
- рівень потреби сільськогосподарського підприємства на засоби, що позитивно вплинуть на формування попиту та стимулювання збуту;

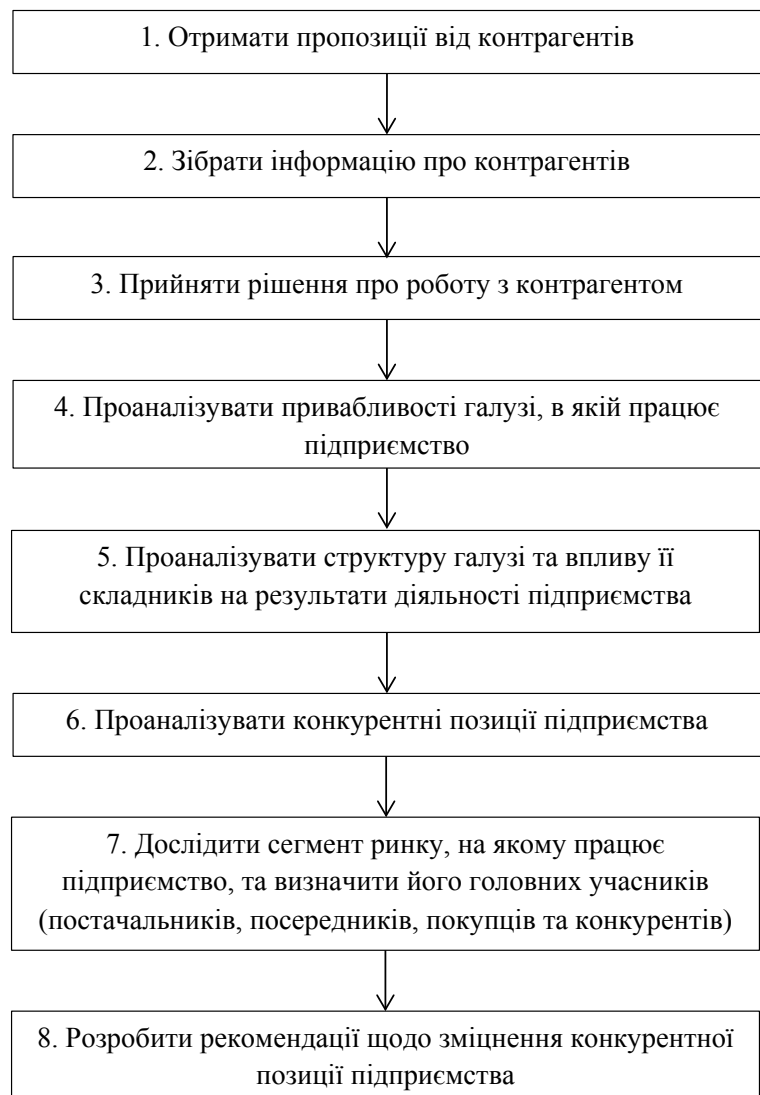


Рис. 1. Основні кроки для підтримки належного рівня інтерфейсної (ринкової) безпеки сільськогосподарського підприємства

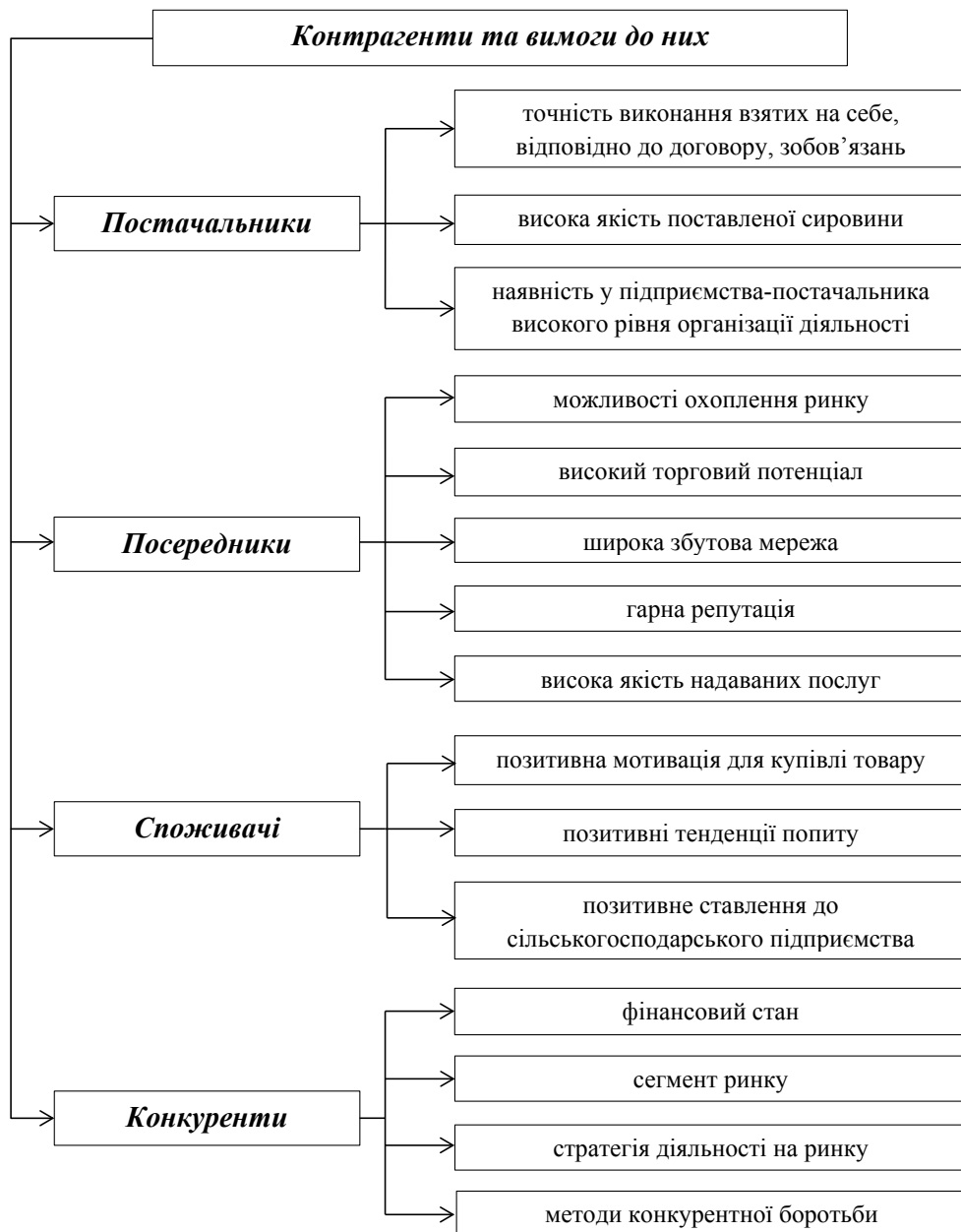


Рис. 2. Вимоги сільськогосподарського підприємства до власних контрагентів

- наявний набір ринків та сегментів ринків для реалізації кожного виду продукції;
- потреба в капіталовкладеннях для покращення якості продукції;
- асортимент продукції, її кількість, якість та конкурентоспроможність;
- рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

По-друге, визначити, які критерії будуть впливати на конкурентоспроможність підприємства.

Основними критеріями, що впливають на конкурентоспроможність підприємства та за допомогою яких можна оцінити конкурентні переваги підприємства, є:

- споживчі: асортимент і якість продукції та надаваних послуг;
- економічні: ціна та система знижок [3, с. 174].

По-третє, під час дослідження питання конкурентних переваг сільськогосподарського підприємства важливо звернути увагу на його товарний асортимент, ефективність управління яким характеризують показники збуту. Такі показники можуть чітко визначити ті види продукції, які приносять найбільший дохід підприємству, та ті, виробництво яких можливо скоротити у зв'язку з їх недостатньо великою рентабельністю.

Для проведення такого дослідження використовується ABC-аналіз, відповідно до якого продукція розділяється на три категорії відповідно до одного з критеріїв: або критерій збуту, або критерій отриманого прибутку, або критерій понесених витрат на виробництво.

Після такої класифікації всю продукцію ділять на такі категорії:

- категорія «А» – це частина асортименту, яка має великий (до 50%) внесок у загальний збут;

- категорія «В» – це частина асортименту, яка має не менше 25% обсягу загального збуту;

- категорія «С» – частина асортименту з 25% або менше обсягами загального збуту.

Як зазначає Л.В. Балабанова, продукції класу «А» необхідно приділяти особливу увагу та постійно проводити щоденний її моніторинг. Що стосується продукції класів «В» та «С», то кожного дня проводити аналіз недоцільно [4, с. 257].

Проведемо ABC-аналіз асортименту СТОВ ім. Шевченка Леbedиського району Сумської області та проаналізуємо вплив асортименту на конкурентні

переваги цього підприємства як складника його інтерфейсної (ринкової) безпеки.

Вихідні дані для проведення аналізу представлено в табл. 1.

Після проведення ABC-аналізу асортименту СТОВ ім. Шевченка Леbedиського району Сумської області за розміром повної собівартості нами було розподілено товарний асортимент так:

- група «А»: молоко;

- група «В»: вирощування (у живій масі) ВРХ, кукурудза на зерно, пшениця озима;

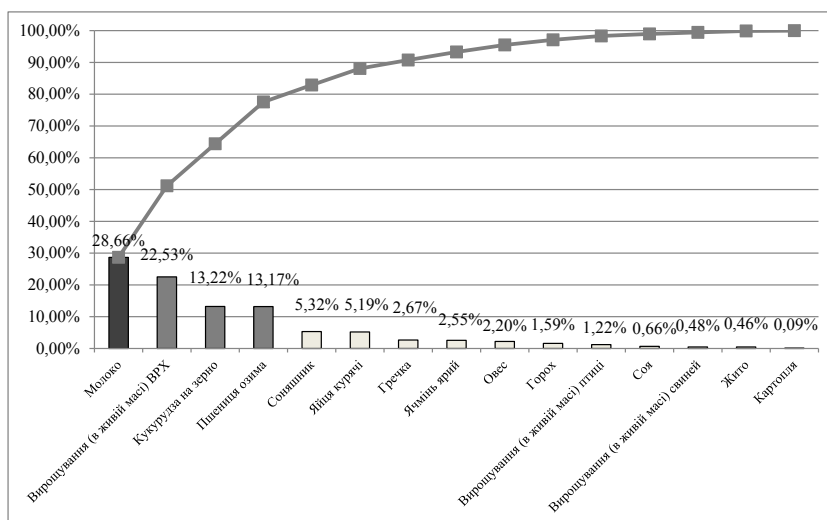


Рис. 3. Діаграма Парето

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення ABC-аналізу асортименту СТОВ ім. Шевченка Леbedиського району Сумської області

| № з/п | Вид продукції | Повна собівартість одиниці продукції, тис. грн. | Чиста виручка (дохід) від реалізації, тис. грн. |
|-------------------------------|-----------------------------------|---|---|
| Продукція рослинництва | | | |
| 1 | Пшениця озима | 4312,0 | 13018,0 |
| 2 | Жито | 149,0 | 325,0 |
| 3 | Гречка | 873,0 | 5364,0 |
| 4 | Кукурудза на зерно | 4329,0 | 8334,0 |
| 5 | Ячмінь ярий | 836,0 | 1921,0 |
| 6 | Горох | 521,0 | 1447,0 |
| 7 | Овес | 720,0 | 1309,0 |
| 8 | Соняшник | 1741,0 | 6435,0 |
| 9 | Соя | 217,0 | 751,0 |
| 10 | Картопля | 31,0 | 22,0 |
| Продукція тваринництва | | | |
| 1 | Вирощування (у живій масі) ВРХ | 7376,0 | 7536,0 |
| 2 | Вирощування (у живій масі) свиней | 157,0 | 163,0 |
| 3 | Вирощування (у живій масі) птиці | 398,0 | 165,0 |
| 4 | Молоко | 9383,0 | 11352,0 |
| 5 | Яйця курячі | 1701,0 | 1913,0 |

Таблиця 2

**АВС-аналіз асортименту СТОВ ім. Шевченка Лебедиського району
Сумської області за розміром повної собівартості**

| № з/п | Вид продукції | Повна собівартість одиниці продукції, тис. грн. | Частка собівартості, % | Кумулятивна частка, % | Група |
|-------|-----------------------------------|---|------------------------|-----------------------|-------|
| 1 | Молоко | 9383,0 | 28,66 | 28,66 | А |
| 2 | Вирощування (у живій масі) ВРХ | 7376,0 | 22,53 | 51,18 | В |
| 3 | Кукурудза на зерно | 4329,0 | 13,22 | 64,40 | В |
| 4 | Пшениця озима | 4312,0 | 13,17 | 77,57 | В |
| 5 | Соняшник | 1741,0 | 5,32 | 82,89 | С |
| 6 | Яйця курячі | 1701,0 | 5,19 | 88,08 | С |
| 7 | Гречка | 873,0 | 2,67 | 90,75 | С |
| 8 | Ячмінь ярий | 836,0 | 2,55 | 93,30 | С |
| 9 | Овес | 720,0 | 2,20 | 95,50 | С |
| 10 | Горох | 521,0 | 1,59 | 97,09 | С |
| 11 | Вирощування (у живій масі) птиці | 398,0 | 1,22 | 98,31 | С |
| 12 | Соя | 217,0 | 0,66 | 98,97 | С |
| 13 | Вирощування (у живій масі) свиней | 157,0 | 0,48 | 99,45 | С |
| 14 | Жито | 149,0 | 0,46 | 99,91 | С |
| 15 | Картопля | 31,0 | 0,09 | 100,00 | С |

Таблиця 3

**АВС-аналіз асортименту СТОВ ім. Шевченка Лебедиського району
Сумської області за розміром чистої виручки (доходу) від реалізації**

| № з/п | Вид продукції | Чиста виручка (дохід) від реалізації, тис. грн. | Частка виручки, % | Кумулятивна частка, % | Група |
|-------|-----------------------------------|---|-------------------|-----------------------|-------|
| 1 | Пшениця озима | 13018,0 | 21,68 | 21,68 | А |
| 2 | Молоко | 11352,0 | 18,90 | 40,58 | А |
| 3 | Кукурудза на зерно | 8334,0 | 13,88 | 54,46 | В |
| 4 | Вирощування (у живій масі) ВРХ | 7536,0 | 12,55 | 67,01 | В |
| 5 | Соняшник | 6435,0 | 10,72 | 77,72 | В |
| 6 | Гречка | 5364,0 | 8,93 | 86,65 | С |
| 7 | Ячмінь ярий | 1921,0 | 3,20 | 89,85 | С |
| 8 | Яйця курячі | 1913,0 | 3,19 | 93,04 | С |
| 9 | Горох | 1447,0 | 2,41 | 95,45 | С |
| 10 | Овес | 1309,0 | 2,18 | 97,63 | С |
| 11 | Соя | 751,0 | 1,25 | 98,88 | С |
| 12 | Жито | 325,0 | 0,54 | 99,42 | С |
| 13 | Вирощування (у живій масі) птиці | 165,0 | 0,27 | 99,69 | С |
| 14 | Вирощування (у живій масі) свиней | 163,0 | 0,27 | 99,96 | С |
| 15 | Картопля | 22,0 | 0,04 | 100,00 | С |

- група «С»: соняшник, яйця курячі, гречка, ячмінь ярий, овес, горох, вирощування (у живій масі) птиці, соя, вирощування (у живій масі) свиней, жито та картопля.

Результати проведених розрахунків представлено в табл. 2.

За допомогою діаграми Паретто можливе відображення ABC-аналізу графічним способом.

На рис. 3 представлена діаграма Парето на основі даних табл. 2.

Після проведення ABC-аналізу асортименту СТОВ ім. Шевченка Лебедиського району Сумської області за розміром чистої виручки (доходу) від реалізації нами також було розподілено товарний асортимент:

- група «А»: пшениця озима, молоко;
- група «В»: кукурудза на зерно, вирощування (у живій масі) ВРХ, соняшник;
- група «С»: гречка, ячмінь ярий, яйця курячі, горох, овес, соя, жито, вирощування (у живій масі) птиці, вирощування (у живій масі) свиней та картопля.

Результати проведених розрахунків представлено в табл. 3.

На рис. 4 представлена діаграма Паретто, яка наочно демонструє забезпечення більшої частини виручки підприємства за рахунок надходжень від реалізації озимої пшениці та молока.

Провівши ABC-аналіз, можна зробити висновок, що до групи «А» увійшла продукція, що відповідає зерно-молочному профілю діяльності СТОВ ім. Шевченка Лебедиського

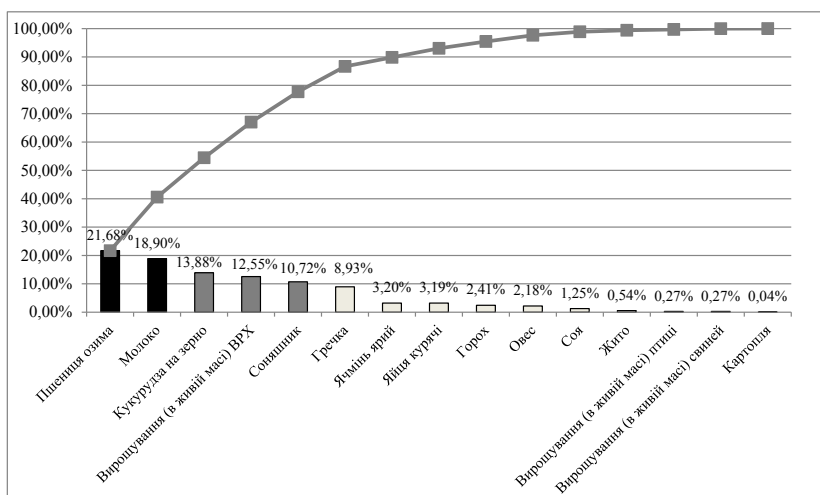


Рис. 4. Діаграма Паретто

району Сумської області, а решта видів продукції необхідна для гармонійного та раціонального розвитку як рослинництва, так і тваринництва, що має позитивний вплив на економічну безпеку цього підприємства.

Підтвердженням того, що ABC-аналіз нині став одним із методів поточного управління та способом дослідження конкурентних переваг сільськогосподарського підприємства для підтримки достатнього рівня інтерфейсної (ринкової) безпеки сільськогосподарського підприємства, є формування звіту «ABC-аналіз продажів» за допомогою універсальної бухгалтерської програми «1С: Підприємство».

Висновки з цього дослідження. Конкурентні переваги та економічні відносини сільськогосподарського підприємства з його контрагентами є динамічними економічними явищами, які необхідно постійно досліджувати та підтримувати для забезпечення найкращих умов економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 386 с.
2. Яценко В.М. Стратегічний аналіз, економічна діагностика та оцінка конкурентоспроможності аграрних підприємств / В.М. Яценко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2015. – Вип. 2(19). – С. 91–100.
3. Нестеренко С.А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект : [монографія] / С.А. Нестеренко. – К. : Аграр Медіа Груп, 2013. – 483 с.
4. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К. : ПРОФЕСІОНАЛ, 2006. – 443 с.

Визначення категорії «власний капітал підприємства»

Щербань О.Д.

кандидат економічних наук, доцент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Струкова М.О.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проведено узагальнення економічного змісту поняття «власний капітал підприємства» на основі літературних джерел вітчизняних науковців. Представлено рекомендації та пропозиції щодо вдосконалення системи фінансового менеджменту власного капіталу підприємства та визначено необхідність ефективного використання власних ресурсів підприємства в умовах їх обмеженості.

Ключові слова: власний капітал, фінансовий стан, фінансовий менеджмент, статутний капітал, нерозподілений прибуток, додатковий капітал.

Щербань Е.Д., Струкова М.О. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ «СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В статье проведено обобщение экономического содержания понятия «собственный капитал предприятия» на основе литературных источников отечественных ученых. Представлены рекомендации и предложения по совершенствованию системы финансового менеджмента собственного капитала предприятия, и определена необходимость эффективного использования собственных ресурсов предприятия в условиях их ограниченности.

Ключевые слова: собственный капитал, финансовое состояние, финансовый менеджмент, уставный капитал, нераспределенная прибыль, дополнительный капитал.

Shcherban E.D., Strukova M.O. DETERMINATION OF THE CATEGORY COMPANY'S EQUITY CAPITAL

The article has summarized the economic meaning of the concept 'Company's equity capital', based on the literature sources of the domestic scientists, and presented recommendations and proposals for improving the financial management system of the Company's equity capital, and identified the need for efficient use of its own resources of the Company in terms of their limitations.

Keywords: equity capital, financial position, financial management, share capital, retained earnings, and additional capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне управління підприємством передусім полягає в якісному управлінні його капіталом, тому визначення поняття «власний капітал підприємства» є важливим елементом у структурі фінансових ресурсів суб'єкта господарювання на всіх етапах життєвого циклу підприємства, оскільки оптимальна структура капіталу впливає на загальний фінансовий стан підприємства, його конкурентоспроможність та кредитоспроможність. Якісне управління власним капіталом підприємства дасть змогу його власнику сформувати такий склад активів підприємства, на які не впливають особи, які не визначені як власники підприємства, що збільшує самостійність підприємства. Пошук удосконалення та теоретичне обґрунтування поняття «власний капітал підприємства» є важливим елементом фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та теоретичної значущості поняття «власний капітал підприємства» у своїх працях піднімали такі науковці, як: Ф.Ф. Бутинець [1], О.Й. Вівчар [2], А.А. Горбатенко [3], Я.П. Іщенко [4], Л.І. Катан [5], Т.М. Королюк [6], О.А. Нужна [7], В.П. Сопко [8], А.В. Хмелевська, Г.М. Незборецька [9], О.В. Ареф'єва, І.М. Мягих, Т.Г. Росумака [10]. У роботах цих науковців вирішено багато питань щодо визначення власного капіталу, а також висвітлено проблемні питання, однак під впливом сучасних умов теоретичне обґрунтування поняття «власний капітал підприємства» є досить актуальним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – теоретичне обґрунтування поняття «власний капітал підприємства» на основі робіт відомих еко-

номістів та науковців, що дасть змогу підвищити обґрунтованість та результативність практичних рішень щодо управління власним капіталом підприємства в умовах сьогоднішнього дня.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестабільної економіки, яка склалася нині й яка породила кризу неплатежів, дорожнечу кредитних ресурсів, утрату довіри інвесторів, власний капітал підприємства – це основне джерело, на якому базується основна фінансова та інвестиційна діяльність підприємства. Отже, якісний фінансовий менеджмент у сфері власного

капіталу – запорука його успішної діяльності за нестачі інших фінансових ресурсів.

У табл. 1 представлено морфологічну оцінку поняття «власний капітал підприємства».

Отже, кожен з етапів розвитку економічної думки характеризує різні погляди на власний капітал, проте всі вони згодні в єдиному: власний капітал асоціюється зі здатністю приносити дохід. Більшістю науковців розглядається грошова форма власного капіталу. Більшість теоретичних визначень щодо власного капіталу переважно характеризує склад і структуру власного капіталу, відображаючи

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «власний капітал підприємства»

| Автор | Визначення | Ключові слова |
|---|---|--|
| Ф.Ф. Бутинець [1, с. 317] | Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів | Загальна вартість засобів підприємства |
| О.Й. Вівчар [2, с. 147] | Фінансові ресурси, які вкладає підприємство для організації та фінансування господарської діяльності | Фінансові ресурси |
| А.А. Горбатенко [3, с. 195] | Власний капітал виражає загальну величину коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, вкладених в активи підприємства | Кошти вкладені в майно підприємства |
| Я.П. Іщенко [4, с. 147] | Власний капітал – необхідний фактор виробництва, він включає компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції і звичайні акції | Необхідний фактор виробництва |
| Л.І. Катан [5, с. 147] | Власний капітал – це певне вираження фінансових відносин, що виникають між акціонерним товариством (корпорацією) та іншими суб'єктами господарювання з приводу його формування та використання. | Вираження фінансових відносин |
| Т.М. Королук [6, с. 6] | Власний капітал – це сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання без визначення терміну повернення їх власникам і здатні генерувати доходи | Економічні блага без визначеного терміну повернення їх власникам |
| О.А. Нужна [7, с. 500] | Власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів | Загальна вартість власних засобів підприємства |
| В.В. Сопко [8, с. 48] | Власний капітал – це сума власних коштів підприємства, отримана в результаті його діяльності, або від власників (учасників) у вигляді внесків, придбаних акцій, паїв тощо, або залишена на підприємстві безоплатно | Сума власних коштів |
| А.В. Хмелевська, Г.М. Незборецька [9, с. 193] | Власний капітал – це модифікована величина заборгованості підприємства його засновникам у розмірі вартості активів, які ним забезпечуються | Розмір вартості активів |
| Авторське визначення | Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси підприємства без визначення строку повернення його засновникам у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання | |

порядок розрахунку даної економічної категорії [10, с. 166].

На рис. 1 представлено оцінку поняття «власний капітал підприємства» за різними категоріями.

Категорія «актив» являє собою економічні ресурси підприємства, під час використання яких підприємство очікує отримати прибуток. Активи можуть мати фізичну форму (основні засоби та ін.) або її не мати (патенти, авторські права та ін.), але обов'язково повинні бути підконтрольними підприємству. Активи враховуються в балансі підприємства.

Категорія «документ» дає змогу враховувати інформацію про рух власного капіталу на підприємстві, що спрощує вивчення динаміки величин власного капіталу.

Категорія «засоби» визначається за сукупністю коштів, кредитів, капіталів, знаряддя для здійснення господарської діяльності. Засоби діляться на кошти, основні засоби, засоби виробництва, засоби праці. Відомо, що без засобів на підприємстві неможлива господарська діяльність.

Категорія «власність» акцентує економічні відносини між власниками щодо активів підприємства, тобто частки активів підприємства.

Категорія «цінність» зосереджена на предметах, які мають вартість, ціну. Вони підрозділяються на матеріальні та нематеріальні цінності.

Під категорією «майно» розуміють сукупність матеріальних (приміщення, сировина, спорудження тощо), нематеріальних (патенти, авторські права тощо) і грошових цінностей, які необхідні для задоволення потреб підприємства [11, с. 15].

Фінансове становище господарюючого суб'єкта прийнято вважати найкращим, коли частка власного капіталу переважає в структурі всього капіталу підприємства. Цей показник зумовлений зовнішніми факторами середовища функціонування і видами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Власний капітал виконує особливі, захисні, функції на підприємстві, такі як:

1) самостійність – достатня частка власного капіталу забезпечує підприємству самостійність у прийнятті управлінських рішень;

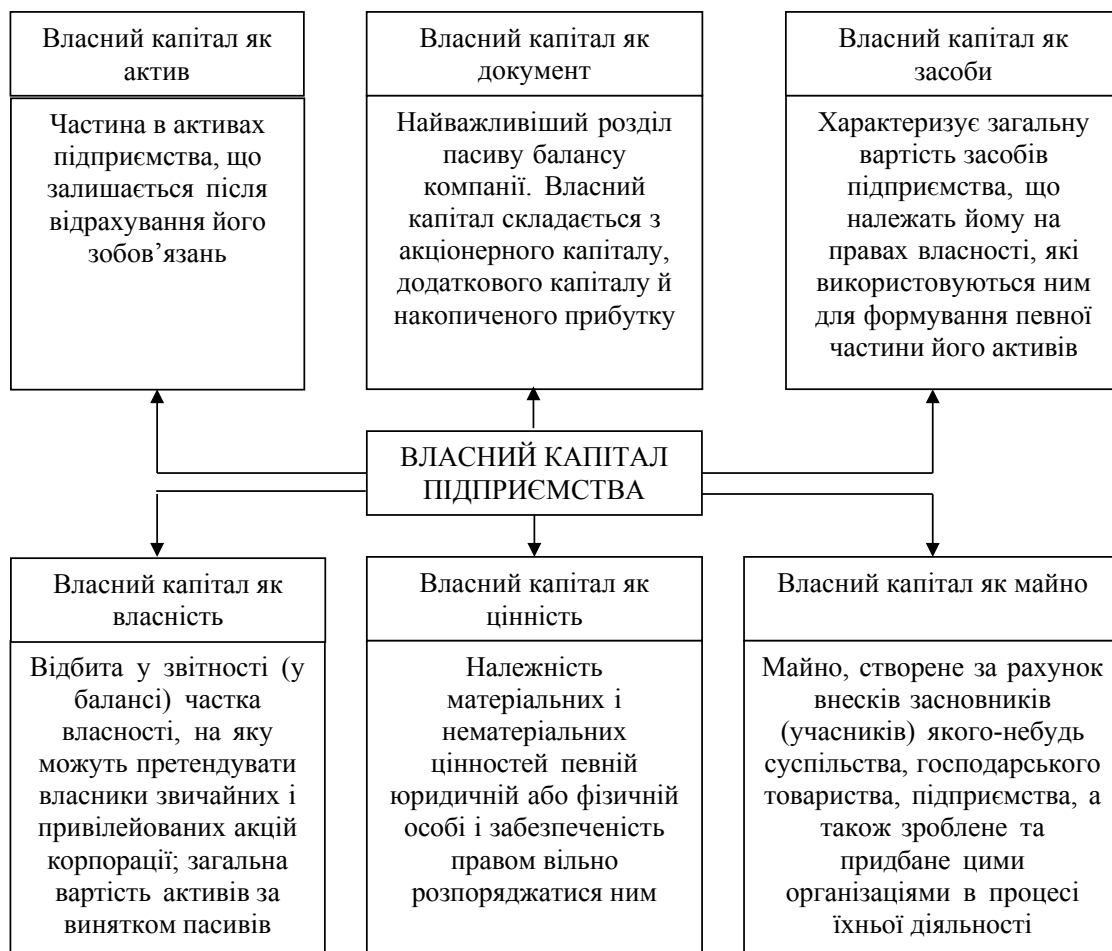


Рис. 1. Оцінка поняття «власний капітал підприємства» за різними категоріями

2) довгострокове самофінансування – саме за рахунок власного капіталу підприємство в змозі фінансувати свою діяльність без визначеного строку;

3) фінансування ризику – достатній обсяг власного капіталу дає змогу проводити більш ризикову, а тому й більш прибуткову фінансову діяльність підприємства;

4) відповідальність перед кредиторами – кредитування підприємств, які мають достатній власний капітал, проводиться на більш вигідних умовах, оскільки на покриття зобов'язань підприємство має власні фінансові ресурси, тому можна вважати, що права кредитора у цьому разі захищені;

5) залучення інвесторів – підприємство можна вважати більш інвестиційно привабливим за достатнього розміру власного капіталу, адже потенційний інвестор у таких умовах відчуває себе більш захищеним, тому легше приймає рішення про інвестування.

Отже, можна визначити, що власний капітал підприємства відіграє особливу роль

у функціонуванні підприємства, оскільки достатній його обсяг указує на якісне управління фінансовим станом підприємства в умовах обмеженості ресурсів, що дає змогу потенційним інвесторам розглядати таке підприємство як інвестиційно привабливе.

Висновки з цього дослідження. Капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якої наукова думка досліджує протягом багатьох століть. Власний капітал – це основа для початку і продовження господарської діяльності підприємства, він є істотним і важливим показником, який характеризує фінансовий стан підприємства. Запорукою прибуткової діяльності будь-якого суб'єкта господарської діяльності є наявність та ефективне витрачання коштів власного капіталу, що сформовані за рахунок власних фінансових ресурсів, тому величина власного капіталу виступає індикатором для зовнішніх споживачів інформації щодо захищеності прав кредиторів та мірою відповідальності у господарських відносинах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / За ред. Ф.Ф. Бутинця ; 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
2. Вівчар О. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Вівчар, В. Саварин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 146–150.
3. Горбатенко А.А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні / А.А. Горбатенко // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди. – 2010. – Вип. 15/1. – С. 195–201.
4. Іщенко Я.П., Галайда Л.В. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства / Я.П. Іщенко, Л.В. Галайда // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. – Ч. 1. – С. 146–148.
5. Катан Л.І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л.І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2014. – № 6. – С. 38–44.
6. Королюк Т.М. Облік власного капіталу й аналіз його впливу на інвестиційну привабливість акціонерних товариств : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.06.04 «Бухгалт. облік, аналіз та аудит» / Т.М. Королюк. – К., 2005. – 22 с.
7. Нужна О. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура / О. Нужна // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9(33). – Ч. 2. – С. 498–507.
8. Сопко В.В. Власний капітал акціонерних товариств: особливості визначення та обліку / В.В. Сопко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.6. – С. 246–253.
9. Хмелевська А.В., Незборецька Г.М. Власний капітал за атрибутами об'єкту бухгалтерського обліку / А.В. Хмелевська, Г.М. Незборецька // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 2. – С. 192–194.
10. Власний капітал підприємства та проблеми його формування / О.В. Ареф'єва, І.М. Мяких, Т.Г. Росумака // Інтелект-XXI. – 2016. – № 6. – С. 161–169
11. Малярець Л.М., Пономаренко Н.М. Управління процесом росту власного капіталу підприємства : [монографія] / Л.М. Малярець, Н.М. Пономаренко ; за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. Л.М. Малярець. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 227 с.

УДК 338.58:65.014

Сутність поняття маркетингового менеджменту в науковому дискурсі

Яроміч С.А.

кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій
Одеського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президентіві України

Величко Т.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Одеського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президентіві України

У статті розглянуто сутність поняття маркетингового менеджменту. Досліджено теоретичні підходи та напрями використання маркетингового менеджменту в організації. Значну увагу приділено концептуальним положенням маркетингового менеджменту та визначенню підходів, на яких базується маркетинговий менеджмент.

Ключові слова: маркетинговий менеджмент, концепція, підходи, моделі бізнесу.

Яроміч С.А., Величко Т.Г. СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В НАУЧНОМ ДИСКУРСЕ

В статье рассмотрена сущность маркетингового менеджмента. Исследованы теоретические подходы и направления использования маркетингового менеджмента на предприятии. Существенное внимание уделено концептуальным положениям маркетингового менеджмента и определению подходов, на которых базируется маркетинговый менеджмент.

Ключевые слова: маркетинговий менеджмент, концепция, подходы, модели бизнеса.

Iaromich S.A., Velychko T.G. THE NATURE OF MARKETING MANAGEMENT IN SCIENTIFIC DISCOURSE

Essence of marketing management is considered in the article. Theoretical approaches and directions of the use of marketing management are investigational on an enterprise. Considerable attention is paid to the conceptual position of marketing management and the definition of approaches on which marketing management is based.

Keywords: marketing management, concept, approaches, model of business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ми живемо у світі, який, на думку Кевіна Робертса [1, с. 35], є світом VUCA – нестійким (volatility), невизначеним (uncertainty), складним (complexity) і неоднозначним (ambiguity). Він стверджує, що світ перейшов від економіки уваги до економіки участі. Все, що ми робимо, повинно залучати. Застарілі моделі менеджменту та маркетингу були однобічними, а люди прагнуть приймати участь у всьому самі, ділитися думками, враженнями тощо. Від ери інформації ми переходимо до ери натхнення. І маркетинг має надихати людей на дію, а ним необхідно якісно управляти, тим більше що сучасне глобальне бізнес-середовище демонструє постійне зростання популярності маркетингових принципів, інструментів та методів управління маркетингом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам створення та функціонування маркетингового менеджменту в організаціях присвячено наукові праці багатьох учених. Засновником концепції маркетингового управління вважається Ф. Котлер. Дане питання в зарубіжній теорії вивчали П. Друкер, К. Келлер, Г. Смит та ін. Над указаними проблемами працювали українські вчені Л. Балабанова, М. Белявцев, О. Біловодська, А. Войчак, Р. Іванова, Н. Калмикова, В. Россоха, Д. Райко, О. Ткач та ін., які досліджували та аналізували теоретичні засади побудови системи маркетингового управління в організаціях, а також вивчали маркетинговий менеджмент. Але, незважаючи на велику кількість досліджень у даному напрямі, проблема розвитку теоретичних і практичних під-

ходів до визначення сутності та формування таких економічних категорій, як «маркетинговий менеджмент», «управління маркетингом» та «маркет-менеджмент», у сучасних умовах залишається актуальним і зумовлює необхідність проведення поглиблених досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розроблення концептуальної моделі маркетингового менеджменту, яка враховує принципи та філософію сучасного маркетингу. Вихідним пунктом дослідження є визначення змісту низки положень теорії менеджменту та маркетингу, які є основою дослідження поняття маркетингового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи сучасні моделі бізнесу, слід виділити суттєву різницю між колишньою моделлю, в якій маркетинг був лише однією з функцій, і новою, де маркетинг повинен впливати на всі управлінські рішення. Оскільки маркетинг видокремився в окрему ланку в системі управління організацією, він став об'єктом управління в організації. Відбулася інтеграція маркетингу і менеджменту, та виникло нове поняття – «маркетинговий менеджмент» (англ. marketing management), «маркетинг-менеджмент», а також «маркет-менеджмент» – як унікальна філософія функціонування організації, як нова концепція управління організацією [2, с. 67]. Методологічну основу маркетингового менеджменту становлять різні підходи, перелік яких наведений у табл. 1.

Аналіз понятійно-термінологічних основ теорії маркетингового менеджменту показав існування великої кількості концепцій, підхо-

дів визначень і термінів. Для розуміння сутності термінів «управління маркетингом» та «маркет-менеджмент» проведемо їх аналіз, що дасть змогу зробити певні висновки щодо визначення їх місця та ролі в управлінні організацією (табл. 2).

Сучасне поняття «маркетинговий менеджмент» належить до числа найбільш уживаних. Воно вживається щонайменше у шести значеннях, зокрема, як:

- філософія управління;
- концепція;
- система;
- процес;
- функція;
- мистецтво та наука.

Маркетинговий менеджмент М. Белявцевим розглядається передусім як філософія управління організацією за допомогою основ маркетингу, яка включає принципи, методи, засоби, інструменти та форми управління маркетингом [5, с. 145]. На думку О. Біловодської [4, с. 166], вітчизняні вчені у термін «маркетингове управління» нерідко вкладають особливий сенс. Мова йде про таке управління діяльністю організації, коли в організації всі дії плануються та оцінюються з позицій маркетингу. Маркетинговий менеджмент розглядається як управління всіма функціями і всіма структурними підрозділами організації також із позицій маркетингу. Слід зазначити, що менеджмент і маркетинг взаємодоповнюють один одного. Менеджмент формулює цілі, шукає ресурси, оцінює результати, маркетинг слугує засобом досягнення визначених цілей, а маркетинговий менеджмент постає як складова частина системи управління у цілому.

Таблиця 1

Підходи, на яких базується маркетинговий менеджмент

| Назва підходу | Сутність підходу |
|--------------------|---|
| Концептуальний | Спрямування ділового мислення, філософія ділової активності, комплекс науково обґрунтованих уявлень, систематизоване і планомірне спрямування всіх функцій організації до вирішення із максимальною вигодою проблем конкуренції через задоволення потреб споживачів |
| Системний | Розгляд процесів як систем, тобто поєднання в одне ціле елементів, необхідних для досягнення певної мети |
| Комплексний | Єдність організаційних, економічних, соціальних, правових, психологічних та інших аспектів менеджменту |
| Інституційний | Маркетинговий менеджмент розглядається як система з багатьма елементами, що взаємодіють один з одним і з елементами зовнішніх систем |
| Програмно-цільовий | Під кожен встановлену в організації мету необхідно розробляти маркетингові програми, які повинні забезпечувати її досягнення |
| Ситуаційний | Дії організації та її керівника повинні залежати від поточного стану внутрішнього і зовнішнього середовища (контексту) |

Трактування поняття «маркетинговий менеджмент»

| Автор | Визначення маркетингового менеджменту |
|-----------------------------------|---|
| Ф. Котлер, К. Келлер [2] | Мистецтво і наука про вибір цільових ринків і отримання, зберігання і залучення клієнтів шляхом створення, доставки і передачі чудової цінності для клієнтів |
| Американська асоціація маркетингу | Процес планування і здійснення концепції, ціноутворення, просування і поширення ідей, товарів і послуг для створення, обміну та задоволення індивідуальних і організаційних цілей |
| Л. Балабанова [3] | Маркетинговий менеджмент – це поняття більш широке, ніж управління маркетингом. Якщо останнє являє собою одну із загальних функцій менеджменту, то маркетинговий менеджмент – це управління всіма функціями, всіма структурними підрозділами на основі маркетингу |
| О. Біловодська [4] | Зміна мислення – прийняття всіх управлінських рішень з урахуванням вимог ринку, постійна здатність до змін вимог ринку, тобто це не тільки орієнтація організації на внутрішні можливості, це – врахування зовнішніх умов |
| М. Белявцев, В. Воробйова [5] | Цілеспрямована координація і формування всіх заходів фірми, пов'язаних із ринковою діяльністю на рівні організації, на рівні ринку і суспільства у цілому, які базуються на принципах маркетингу |
| А. Войчак [6] | Аналіз, планування, втілення в життя та контроль над проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети організації (отримання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо) |
| Р. Іванова [7] | Цілеспрямована діяльність організації щодо регулювання своєї позиції на ринку за допомогою планування, організації, обліку, контролю виконання кожного етапу поведінки організації з урахуванням впливу закономірностей розвитку ринку та конкурентного середовища для досягнення прибутковості |
| В. Россоха [8; 9] | Маркетинговий менеджмент у широкому розумінні включає комплекс стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на забезпечення стійкого й усебічного успіху у споживачів та його ефективну діяльність. Вузьке розуміння базується на сфері управління службою маркетингу з урахуванням впливу чинника загального керівництва діяльністю організації |
| О. Ткач [10] | Успіх в управлінні організацією досягається за умови застосування всіх засобів маркетингу, спрямованих на завоювання цільового сегменту ринку, що забезпечує синергійний ефект – своєчасне задоволення споживачів необхідними товарами, а організації – прибутками |

Концепція маркетингового менеджменту визначається як система основних ідей, точок зору, інструментарію для аналізу діяльності організації в навколишньому середовищі. Нині триває розвиток як практики, так і теорії маркетингового менеджменту. Це викликає необхідність розглянути наявну систему ідей у даній сфері і забезпечити розвиток знань щодо законів, категорій, понять, що дає змогу формувати адекватне відображення у свідомості людей ролі і місця маркетингового менеджменту. На нашу думку, під маркетинговим менеджментом слід розуміти холистичну концепцію комплексного управління ринковою діяльністю організації на принципах маркетингу. Маркетинговий менеджмент розуміється як зміна способу мислення – це

прийняття необхідних управлінських рішень з урахуванням вимог ринку, постійна здатність до змін цих вимог, тобто це не тільки орієнтація організації на внутрішні можливості, але й на оцінку зовнішніх умов. Як зміна способу мислення – це прийняття необхідних управлінських рішень з урахуванням вимог ринку, здатність до змін цих вимог, тобто це не тільки орієнтація організації на внутрішні можливості, але й на оцінку зовнішніх умов.

Д. Райко наголошує, що маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) – це сучасна концепція маркетингу, принципово новий підхід, перш за все, до стратегічного управління організацією, що в умовах гострої конкуренції спирається на ринкову орієнтацію [12, с. 117]. Отже, маркетинг розглядається як

філософія бізнесу, а маркетинговий менеджмент – як сучасна інтерпретація цієї філософії. Підкреслимо, що маркетинговий менеджмент постає як складова частина в загальній системі управління організацією, за допомогою якого будується філософська парадигма менеджменту.

Маркетинговий менеджмент частіше всього визначають як процес, який містить аналіз, планування, реалізацію планів та контроль над їх здійсненням, що спрямований на встановлення, зміцнення і підтримання вигідних обмінів із цільовими ринками для досягнення цілей організації (зростання обсягів збуту та частки ринку, збільшення прибутку тощо) [3, с. 129].

Думки різних учених щодо трактування поняття маркетингового менеджменту істотно розрізняються. Так, І. Липсиц і його колеги вважають, що маркетинг-менеджмент – це система методів управління організацією, що передбачає використання маркетингових підходів та інструментів під час вирішення максимально широкого кола завдань різних функціональних сфер менеджменту – від маркетингу відносин до внутрішнього маркетингу та управління ланцюгами поставок [11, с. 69].

Можна погодитися з думкою В. Россохи, що маркетинговий менеджмент доцільно розглядати як маркетингово-орієнтований підхід, що ставить споживачів у фокусі організації та спрямований на здійснення кожним підрозділом організації свого внеску в належне обслуговування клієнтів [8, с. 95; 9, с. 112]. Кінцевий результат такого підходу – повне задоволення потреб споживачів.

Маркетинговий менеджмент як функція має розглядатися у взаємозв'язку із завданнями в межах процесу маркетингу, із завданнями щодо керівництва колективом, передбачає також планування і координацію всіх заходів організації як на рівні ринку, так і на рівні суспільства в цілому. Отже, маркетинговий менеджмент поєднує функціональний та інституціональний зміст управління на певному ієрархічному рівні організації.

Сутність маркетингового менеджменту зазвичай розглядається в широкому і у вузькому сенсах. Зокрема, Н. Калмикова вважає, що в широкому сенсі маркетинговий менеджмент означає комплекс заходів, який спрямований на результативне здійснення конкурентної поведінки організації на ринку і досягнення її цілей: забезпечення сталого успіху у споживачів товарів, робіт і послуг організації. У вузькому сенсі маркетинговий менеджмент базується на управлінні службою маркетингу

з урахуванням чинника загального керівництва діяльністю організації [13].

Нерідко стратегічне управління в організації сприймається як ринкове стратегічне управління (strategic market management). Слово «ринок» у визначенні означає, що стратегічні рішення мають урахувувати розвиток і зміни ринку і зовнішнього оточення більшою мірою, ніж внутрішні чинники. Організація, яка орієнтується на стратегічне управління, повинна мати яскраво виражену зовнішню орієнтацію на ринок, споживачів, конкурентів тощо. У цьому полягає маркетинговий, або ринковий, підхід до управління на відміну від виробничого, орієнтованого на внутрішні можливості організації.

У прикладному сенсі маркетинговий менеджмент організацій, на думку О. Ткача, включає побудову організаційної структури суб'єкта господарювання, побудову маркетингової інформаційної системи, відбір цільових сегментів конкурентного середовища, забезпечення товарами споживачів та їх збут відповідно до потреб і за оптимальними цінами, проведення комунікаційних заходів, підготовку маркетингових програм, здійснення контролю тощо [10, с. 293]. Маркетинговий менеджмент передбачає не просто зміну інструментів, техніки і методів управління, а ключову реорганізацію наявної системи управління, перегляд внутрішніх взаємовідносин між функціональними підрозділами та забезпечення певної взаємодії між ними. При цьому потрібно враховувати, що мозковим центром, який на основі маркетингових досліджень має координувати діяльність усіх функціональних підрозділів організації і розробляти рекомендації щодо визначення її стратегії і тактики, повинна стати служба маркетингу.

Узагальнюючи все вищевикладене, можна резюмувати, що маркетинговий менеджмент – це наука і мистецтво управління організацією завдяки використанню в діяльності підприємця не тільки його енергії, креативу і динамізму, але й ефективного інструментарію маркетингу.

Маркетинговий менеджмент об'єднує сфери управління та маркетингу та полягає у виявленні потреб споживачів, створенні товарів, виконання робіт і надання послуг, які відповідають цим потребам, розрахунку належних цін, просуванні та наданні цих товарів і послуг. Це вимагає уваги шести основних сфер: ринків, продуктів, цін, місць, людей та їх кар'єрного зростання. Керівники беруть участь у п'яти основних видах діяльності:

плануванні, організації, укомплектування персоналом, керівництві та контролі. Маркетинговий менеджмент передбачає інтеграцію цих сфер та видів діяльності. Через важливу роль зовнішніх відносин сучасні маркетингові практики отримали назву «маркетинг відносин».

Маркетинговий менеджмент – це наука, оскільки вона відповідає загальним принципам, які спрямовують менеджерів із маркетингу на процес прийняття рішень. Мистецтво маркетингового менеджменту полягає в тому, щоб вирішувати кожну ситуацію творчо й ефективно.

Рішення з управління маркетингу засновані на знанні сильних маркетингових функцій і чіткого розуміння та застосування наглядних й управлінських методів. Менеджери з маркетингу і менеджери з продукції виконують процеси управління маркетингом. Клієнти можуть побачити результати такого процесу у вигляді продукції, ціни, рекламних оголошень, рекламних акцій тощо. Менеджери з маркетингу повинні балансувати між вартістю переваг і рішень проблем, які пропонуються клієнтам, і прибутковістю певних груп клієнтів. Організації мають свою власну унікальну культуру, яка може допомогти або перешкодити виконанню функції маркетингу.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з контексту порушеної проблеми, можна зробити узагальнені висновки, що інтеграція маркетингу і менеджменту створила нову філософію в розбудові наукової думки менеджменту, де визначальним інструментом управління виступає маркетинг. Для біль-

шості організацій розвиток такого бачення сучасного менеджменту є поєднанням різних іноземних методів управління, тому розвиток сучасного маркетингового менеджменту в Україні – це безперервний пошук усе більш ефективних технологій, щоб зробити свою організацію більш конкурентоспроможною на світовому ринку управління.

Управління маркетингом доцільно розглядати з позицій функцій маркетингу, тому що це одне із завдань організації, що здійснюється в рамках загального плану її діяльності, а маркетинговий менеджмент – як управління всією діяльністю організації на принципах маркетингу, коли всі підрозділи планують і оцінюють свою діяльність із позицій саме маркетингу. Дослідження концепцій маркетингового менеджменту дало змогу не тільки проаналізувати їх сутність, а й виявити низку об'єктивних тенденцій у сучасному еволюціонуванні маркетингового управління. Дані тенденції виражаються у зміні спрямованості впливу комплексних інструментів маркетингу від одноразового залучення споживача в бік індивідуалізації відносин на основі розвитку тривалої взаємодії. Отже, маркетинговий менеджмент у цілому – це свідомо сформований регулятивний механізм, а тому він не є сталим і консервативним, а повинен постійно вдосконалюватися у міру зміни й ускладнення економічних процесів та явищ. При цьому ще раз підкреслимо, що ефективний маркетинговий менеджмент – обов'язкова умова забезпечення стійкості, ефективності та конкурентоспроможності організацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Робертс К. Lovemarks: Будуще вне брендов / К. Робертс. – М. : Рипол Классик. – 2014. – 224 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер ; 3-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 810 с.
3. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2004. – 354 с.
4. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент : [навч. посіб.] / О.А. Біловодська. – К. : Знання, 2010. – 332 с.
5. Белявцев М.І. Маркетинговий менеджмент : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. заклад.] / За ред. М.І. Белявцева, В.М. Воробйова, В.Г. Кузнєцова. – К. : Донецький нац. ун-т, 2006. – 407 с.
6. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2000. – 100 с.
7. Иванова Р.Х. Маркетинговий менеджмент : [конспект лекцій] / Р.Х. Иванова ; Харьк. нац. экон. ун-т. – Х. : ИНЖЭК, 2007. – 120 с.
8. Маркетинговий менеджмент : [навч. посіб.] / В.В. Россоха, О.В. Гуменна, К.В. Пічик, Н.В. Романченко ; за ред. В.В. Россохи. – К. : Каравела, 2013. – 244 с.
9. Россоха В.В. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством / В.В. Россоха // Агроінком. – 2012. – № 10–12. – С. 108–112.
10. Ткач О.В. Маркетинговий менеджмент у діяльності підприємств / О.В. Ткач [та ін.] // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 1. – С. 292–296.

11. Маркетинг-менеджмент : [учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры] / Под ред. И.В. Липсица, О.К. Ойнер. – М. : Юрайт, 2016. – 379 с.
12. Райко Д.В. Модель управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства / Д.В. Райко, Л.Е. Лебедева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1. – С. 107–123.
13. Калмикова Н.М. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством / Н.М. Калмикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua/node/906](http://www.nbuv.gov.ua/node/906).

Маркетингові дослідження поведінки споживачів на ринку товарів особливого попиту

Яшкіна О.І.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Квахненко К.В.

студентка
Одеського національного політехнічного університету

У статті досліджено поведінку споживачів на ринку товарів особливого попиту на прикладі магазину «Валенсія». Дослідження проводилося за допомогою анкетного опитування. За результатами опитування визначено фактори впливу на поведінку споживачів товарів особливого попиту, групи споживачів із певною поведінкою, напрями покращення комунікативного впливу на споживачів та методи стимулювання збуту товарів особливого попиту.

Ключові слова: маркетингові дослідження, товари особливого попиту, поведінка споживачів, комунікації, стимулювання збуту.

Яшкіна О.И., Квахненко Е.В. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ОСОБОГО СПРОСА

В статье исследовано поведение потребителей на рынке товаров особого спроса на примере магазина «Валенсия». Исследование проводилось с помощью анкетного опроса. По результатам опроса определены факторы влияния на поведение потребителей товаров особого спроса, группы потребителей с определенным поведением, направления улучшения коммуникативного воздействия на потребителей и методы стимулирования сбыта товаров особого спроса.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, товары особого спроса, поведение потребителей, коммуникации, стимулирование сбыта.

Yashkina O.I., Kvakhnenko K.V. MARKETING RESEARCH OF CONSUMER BEHAVIOR IN THE MARKET OF SPECIAL DEMAND GOODS

Article provides the analysis of consumers' behavior in the market of special demand goods on the example of the store «Valencia». The study was conducted using questionnaire survey. We have received following results: factors that influence the behavior of consumers of special demand goods, groups of consumers with a certain behavior, ways to improve communication impact on consumers and methods of sales promotion of special demand goods.

Keywords: marketing research, special demand goods, consumers' behavior, communication, sales promotion.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ключовою проблемою гравців на ринку товарів особливого попиту є вивчення та залучення цільової аудиторії. Маркетологу необхідно визначитися з тим, хто є цільовою аудиторією для підприємства та як краще стимулювати продажі. Товари особливого попиту належать до групи престижних товарів. Зазвичай покупцями престижних товарів є люди з високим рівнем доходів, але купувати такі товари воліють також споживачі із середнім доходом. Отже, основною проблемою таких підприємства є вибір цільової аудиторії, на яку необхідно орієнтуватися, з розробленням маркетингових заходів. Однак обираючи цільовим сегментом споживачів із високим рівнем доходів, підприєм-

ство може втратити прибуток через нечасті покупки. Якщо ж зробити акцент на клієнтах із середнім рівнем доходів, то можна втратити основну цільову аудиторію з високим рівнем доходів. Підприємствам, які реалізують товари особливого попиту, необхідно ретельно обирати маркетингові інструменти, аби виділитися серед конкурентів та залучити всіх можливих клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поведінка споживачів є основним фокусом різноманітних маркетингових досліджень. Так, Л.А. Коваль розглядає фактори внутрішнього та зовнішнього впливу на поведінку споживача та виділяє два типи поведінки: варварську (язичницьку) та сакральну. Варварське споживання властиве людям, які під час при-

дбання товарів орієнтуються лише на функції, які виконує товар. Сакральна поведінка передбачає наділення товару деякого прихованого сакрального змісту (купується не лише товар, а й певний стиль життя, надії на покращення власного життя і т. д.) [1]. М.А. Окландер виділяє дві парадигми сучасного розвитку поведінкових теорій: позитивізм, який ґрунтується на використанні кількісних методів для вивчення поведінки споживачів, та постмодернізм, який ґрунтується на використанні якісних методів [2]. В.Л. Корнієв та В.В. Кірик за результатами проведеного дослідження приходять до висновків, що за певних обставин споживачі можуть ставитися до ціни як до показника якості, а тому менш чутливі до її рівня. Чим більше у споживачів рівень ціни асоціюється з рівнем її якості, тим менше вони чутливі до зміни її рівня [3]. О.В. Євтушевська основними факторами, які впливають на поведінку споживача, вважає релігійні, культурні, соціальні, політичні, економічні, природно-кліматичні та ситуативні [4]. С.В. Кузьмінов спростовує імпліцитну неокласичну передумову про порівнянність різномірних товарів [5]. О.І. Цимбал та Л.О. Василькевич пропонують кількісно-якісні підходи до оцінки поведінкових реакцій споживачів [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, недостатньо вивченим залишається практичний аспект вивчення реакції споживачів престижних товарів (товарів особливого попиту) на різноманітні маркетингові заходи, а також виявлення факторів впливу на поведінку цих споживачів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити фактори впливу на поведінку споживачів товарів особливого попиту, виділити групи споживачів із певною поведінкою, визначити напрями покращення комунікативного впливу та методи стимулювання збуту товарів особливого попиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу було обрано магазин «Валенсія». Це підприємство працює на ринку товарів особливого попиту вже 20 років (із 1996 р.). Компанія залучила багатьох покупців і завоювала величезну кількість шанувальників витонченим та оригінальним асортиментом. Нині «Валенсія» – це магазин для людей, які віддають перевагу розкоші. В асортименті представлено подарункові та сувенірні вироби, предмети інтер'єру, елементи декору найзнаменитіших і престижних світо-

вих брендів, таких як Baccarat, Herend, Jay Strongwater, Daum, Moser, Swarovski, Medard de Noblat, L'objet, Plata Lappas, STDupont, El Casco, D'Argenta тощо [7].

Основними проблемами підприємства є:

- 1) невизначеність цільової аудиторії;
- 2) неефективні засоби просування магазину на ринку.

Через це підприємство стикається з проблемами впізнаваності та неможливістю створити адекватну маркетингову кампанію. Для вирішення визначених проблем та отримання інформації щодо характеристик клієнта магазину «Валенсія» було проведене анкетне опитування.

Географія дослідження: Одеса. Вибірка: систематична. Обсяг вибірки: 200 осіб. Клієнти отримували анкету на електронну пошту.

Результати одновимірного аналізу відповідей респондентів такі:

1. Стать. Головними покупцями товарів особливого попиту є жінки: 66,7% проти 33,3% чоловіків.

2. Рівень прибутку. Основною частиною клієнтів магазину є люди з високим рівнем прибутку (64%), 36% – клієнти із середнім рівнем прибутку.

3. Чи купували товар у магазині «Валенсія». Анкета була відправлена до усіх, хто коли-небудь купував продукцію в магазині «Валенсія».

4. Чи поверталися за другою покупкою: 52% поверталися, а 48% – ні.

5. Якість обслуговування: 48% оцінили обслуговування на четвірку за п'ятибальною шкалою, 40% – на п'ятірку, 8% – на трійку та 4% – на двійку.

6. Чи бачили рекламу: 76% бачили.

7. Де бачили рекламу: більшість опитуваних (73,7%) бачили рекламу на білбордах, 21,1% чули по радіо та 5,3% бачили по телебаченню.

8. Бажання відвідати магазин після побаченої реклами: 39,3% оцінили бажання на трійку за п'ятибальною шкалою, 34,8% – на двійку, 17,4% – на п'ятірку та 8,7% – на четвірку.

9. Звідки дізналися: 80% – від знайомих, 20% – із реклами.

Другим етапом була обробка даних, отриманих шляхом анкетування, у програмі SPSS. Було виконано дисперсійний аналіз. Завдяки цьому аналізу було отримано такі висновки:

1) дохід покупців впливає на відношення до цін у магазині: чим вищий дохід, тим менш чутливим до ціни є покупець;

2) якість обслуговування не впливає на бажання повторно відвідати магазин: зазвичай якості обслуговування ставилися високі оцінки, але бажання здійснити повторну покупку з якістю обслуговування не було пов'язаним.

Також було виконано кластерний аналіз. За його результатами було отримано два кластера. До першого віднесено споживачів, які високо оцінюють якість обслуговування, цікавляться акціями магазину та відкритими заходами. Це лояльні клієнти, їх було названо «Свої». У вибірці їх виявилось 65%.

До другого кластеру було віднесено споживачів, які купували в магазині лише один раз і більше не повернуться. Їх не цікавлять акції, вони оцінюють ціну як надто високу. Цих клієнтів було названо «Перехожі». У вибірці їх виявилось 35%.

Висновки за результатами дослідження та розроблення рекомендацій. За результатами опитування клієнтами магазину «Валенсія» є люди як із високим, так і з середнім рівнем доходу. Основним засобом комунікації зі споживачами є реклама на білбордах, яка, виходячи з результатів опитування, не приваблює клієнтів, тому необхідно, по-перше, вдосконалювати дизайн реклами, а, по-друге, розширювати способи комунікації зі споживачами.

Як видно з результатів дисперсійного аналізу, яким би чудовим не було обслуговування, це не є запорукою, що покупець повернеться знову. Клієнти цінують ексклюзивність товару та імідж фірми. Щоб залучити нових клієнтів, необхідно влаштовувати акції, а також проводити різні «відкриті» заходи, які були б цікаві людям. Пропонуємо влаштовувати капкейкові дні, коли абсолютно будь-якому відвідувачу буде подарований кекс з емблемою магазину. Можна влаштовувати майстер-класи з догляду за біжутерією, за кришталем. Можна провести обмежений майстер-клас, у рамках якого учасники створюватимуть, наприклад, картини з кристалів Сваровські, які зможуть забрати додому. Надалі можна вигадувати різноманітні тематики для «відкритих» днів.

Але, як показало дослідження, клієнтами є не тільки люди з високим рівнем доходу, а й із середнім. Необхідно організовувати заходи, які б стимулювали потік саме людей із середнього класу, адже це досить великий сегмент споживачів.

За результатами опитування реклама в магазині не є ефективною, тому пропонується:

1) перенести білборди в місця, де знаходяться потенційні клієнти: це банки, дорогі ресторани, театри тощо;

2) зробити рекламу в модних видавництвах, які читають потенційні відвідувачі магазину. Для цього необхідно провести ще одне невелике дослідження і шляхом опитування виявити, в якому журналі краще розмістити рекламу;

3) здійснювати рекламні заходи у соціальних мережах. Створити свою сторінку в Instagram та Facebook. За правильного типу постів у магазину буде можливість повідомляти клієнтів про різноманітні заходи, що призведе до підвищення впізнаваності.

Пропонуються такі типи постів:

1) пост-конкурс: конкурси на різноманітну тематику, а як приз дарувати біжутерію «Сваровські»;

2) пост-список: створювати списки на різноманітні тематики, що будуть цікаві клієнтам магазину, наприклад «10 варіантів подарунків чоловіку на Новий рік» чи «25 причин надягнути Swarovski»;

3) пост-порада: можна робити записи, наприклад на тему «Як обрати правильний розмір каблучки», «Як не бути новорічною ялинкою кожного дня» і т. д.;

4) пост-історія: можна розповідати про історію бренду чи окремого виробу.

Висновки з цього дослідження. За результатами маркетингового дослідження було отримано характеристику цільової аудиторії магазину товарів престижного попиту «Валенсія». Визначено основні переваги споживачів щодо товарного асортименту, цінової та комунікативної політики підприємства. За результатами дисперсійного аналізу визначено фактори впливу на поведінку споживача, а за допомогою кластерного аналізу отримано дві групи покупців. Усе це дало змогу розробити пропозиції з комунікативних заходів магазину та заходів зі стимулювання збуту, що призведуть до збільшення відвідувань магазину.

У подальших дослідженнях важливо дослідити канали комунікацій зі споживачами товарів особливого попиту, їх відношення до різних заходів зі стимулювання збуту, їх реакцію на пропозиції цінових знижок та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваль Л.А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки / Л.А. Коваль // Наукові праці Кіровоградського технічного університету. – 2010. – № 18. – Ч. II. – С. 117–122.
2. Окландер М.А. Сучасні трансформації культурних чинників поведінки споживача / М.А. Окландер // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 386–392 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_65.
3. Корнієв В.Л. Вплив цінових змін на поведінку споживачів при стратегічному ціноутворенні на генеричні товари / В.Л. Корнієв, В.В. Кірик // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 11–20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2010_1_11_20_0.pdf.
4. Євтушевська О.В. Особливості поведінки споживачів на ринку в сучасних умовах / О.В. Євтушевська // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 20. – С. 22–24.
5. Кузьмінов С.В. Ринковий попит і поведінка споживача: психологічні аспекти взаємообумовленості / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 84–92.
6. Цимбал О.І. Система показників кількісно-якісної оцінки поведінкових реакцій споживачів на ринку підприємств туристичної сфери / О.І. Цимбал, Л.О. Василькевич // Ефективна економіка. – 2012. – № 2.
7. Офіційний сайт магазину «Валенсія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.valencia.com.ua/>.

Маркетингові дослідження відношення споживачів до нової продукції

Яшкіна О.І.

доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Маковецька Д.О.

студентка
Одеського національного політехнічного університету

У статті досліджено відношення споживачів до нової продукції, яку планує вивести на ринок гормолзавод № 1 міста Одеси. Дослідження проводилося за допомогою якісного (фокус-група) та кількісного (анкетне опитування) аналізу. Результати анкетного опитування оброблялися за допомогою частотного, дисперсійного та кластерного видів аналізу. Визначено смакові, цінові та комунікативні переваги споживачів щодо нової продукції підприємства.

Ключові слова: маркетингові дослідження, нова продукція, переваги споживачів, фокус-група, анкетне опитування.

Яшкина О.И., Маковецкая Д.А. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье исследовано отношение потребителей к новой продукции, которую планирует вывести на рынок гормолзавод № 1 города Одессы. Исследование проводилось с помощью качественного (фокус-группа) и количественного (анкетный опрос) анализа. Результаты анкетного опроса обрабатывались с помощью частотного, дисперсионного и кластерного видов анализа. Определены вкусовые, ценовые и коммуникативные предпочтения потребителей относительно новой продукции предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, новая продукция, предпочтения потребителей, фокус-группа, анкетный опрос.

Yashkina O.I., Makovetska D.O. MARKETING RESEARCH OF THE CONSUMER ATTITUDE TO NEW PRODUCTS

The article provides the analysis of the consumers' attitude to new products, which Gormolzavod No. 1 of the city of Odessa is planning to bring to the market. The study was conducted using qualitative (focus - groups) and quantitative (questionnaire survey) analysis. The results of the questionnaire were processed using frequency, dispersion and cluster analysis. Consumers' preferences of taste, price and communication were determined on the new products of the enterprise.

Keywords: marketing research, new products, consumer preferences, focus group, questionnaire survey.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ключовою проблемою вітчизняних гравців ринку молочної продукції в Україні є пошук нових ринків збуту. У середньо- та довгостроковій перспективі такими ринками повинні стати країни ЄС. Але низька якість молочної сировини і, відповідно, кінцевого молочного продукту не дає можливості виведення продукції в європейський простір швидкими темпами. Проте перші кроки до цього зроблені. З 2010 р. поступово збільшується частка виробництва молочної сировини сільськогосподарськими підприємствами, якість яких на порядок вище молока, отриманого в господарствах населення. А деякі українські підприємства вже пройшли перевірку на відповідність нормам ЄС. Другим виходом

із кризи молочної галузі є переорієнтація молочників із сирного напрямлення на виробництво масла вершкового та сухого молока, які користуються великим попитом у країнах СНД, Азії та Африки. Третій напрям – це розвиток внутрішнього ринку України. Як відзначають експерти галузі, вітчизняний ринок молочної продукції далекий від насичення і в перспективі може зрости втричі, але за умови поліпшення добробуту населення і зростання його купівельної спроможності [1].

Проблеми розвитку внутрішнього ринку молочної продукції виникають у тому числі з причин смакових уподобань новинок, сприйняття комунікативного впливу та цінової політики підприємств. Визначити проблему та знайти шляхи її вирішення за допомогою

збору та аналізу інформації з різних джерел – завдання маркетингових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість маркетингових рішень сьогодні ґрунтується на маркетингових дослідженнях, які є найважливішою складовою частиною аналітичної функції маркетингу. Відсутність подібних досліджень загрожує несприятливими наслідками як підприємству-виробнику так і державним установам [2].

Маркетингові дослідження, які слід проводити перед виходом із новою продукцією на ринок, сьогодні у фокусі вітчизняної та закордонної науки. Так, Є.П. Голубков вважає, що передусім слід вивчити ступінь популярності марки товару. Даний напрям маркетингових досліджень спрямований на виявлення ступеня усвідомлення споживачами існування товару певної марки. Популярність установлює зв'язок між маркою та категорією товару, до якої вона належить. Інформацію про рівень популярності зазвичай отримують шляхом опитування споживачів про відомі їм марки товару в рамках досліджуваного класу товару [3].

На думку дослідників в напрямі ринку молока, найбільшим попитом серед молочної продукції користується молоко, отже, його виробництво повинно бути орієнтоване на дані об'єктивного попиту, а розширення асортименту (яке нині спостерігається у вигляді виробництва молока з різними смаками) має бути засновано на досвіді зарубіжних країн (в яких, наприклад, широко поширені молочні коктейлі). Під час формування асортименту необхідно враховувати те, що люди з високим рівнем доходу не звертають увагу на ціну товару, але при цьому акцентують увагу на якості та виробниках молочної продукції [4]. Підприємство має прагнути прикладати зусилля в декількох напрямках, це реклама, підвищення іміджу компанії, використання нових технологій для підвищення якості виробів, що випускаються [5–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, не розглянутими залишаються практичні аспекти питання відношення споживачів до появи нової продукції, а також значення реклами під час виходу на ринок нового продукту та впізнаваності виробника.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – виявлення смакових вподобань у виборі молочної продукції потенційних споживачів нової продукції підприємства та вплив реклами на їх вибір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу було обрано ГМЗ № 1 – досить молоде підприємство (було відкрито влітку 2013 р.), яке вже має своїх прихильників серед споживачів міста Одеси. Асортимент продукції підприємства досить широкий, але молоку хотілося би приділити окрему увагу, оскільки вибір цієї позиції досить вузький. Керівництво підприємства планує вийти на ринок з екзотичними смаками молока, такими як бананове, шоколадне, полуничне. Наступною проблемою підприємства є впізнаваність. Через слабкість комунікаційного каналу споживач дізнається про ГМЗ № 1 здебільшого тоді, коли бачить товар на полицях магазину.

На першому етапі для отримання інформації щодо смакових та цінових уподобань споживачів, а також для визначення ефективних рекламних заходів зібрано фокус-групу з восьми представників молоді.

На ній було розглянуто такі запитання:

- Який смак молока вам сподобався більше?
- За якою ціною ви готові купувати новий смак молока?
- Який логотип більше пасує до нового виду продукції?

У ході бесіди та надання учасникам можливості спробувати молоко з різними смаками отримано такі результати:

- 90% обрали банановий смак молока;
- 10% – полуничний;
- 0% – шоколадний.

Далі розглянуто допустиму ціну на нову продукцію. Респонденти не були обмежені у виборі ціни. Отже, споживачі вважають, що ціна за новий вид молока має варіюватися від 15 до 25 грн.

Наступний етап бесіди – вибір логотипу. Було представлено три малюнки. Серед запропонованих логотипів обрано той, який, на думку учасників, найбільше відповідає тематиці (рис. 1).



Рис. 1. Обраний учасниками фокус-групи логотип

Також виявлено, що більшість учасників дізналися про існування даної продукції, лише побачивши її на полиці магазину.

Крім фокус-групи, було проведено анкетування для виявлення цільової аудиторії, визначення популярності ГМЗ, знання реклами та потреби у виведенні нового товару на ринок. Географія дослідження: Одеса. Місце, де проводилося дослідження: ТС «Обжора» (Україна, м. Одеса, вул. Степова, 28), Fozzy (Україна, м. Одеса, вул. Балківська, 88). Вибірка: систематична. Обсяг вибірки: 200 осіб.

Респондентів запитували про:

1. Вік та стать. Головними покупцями молока є жінки: 66,7% і лише 33% чоловіків. Вікова категорія – 40+ (рис. 2).

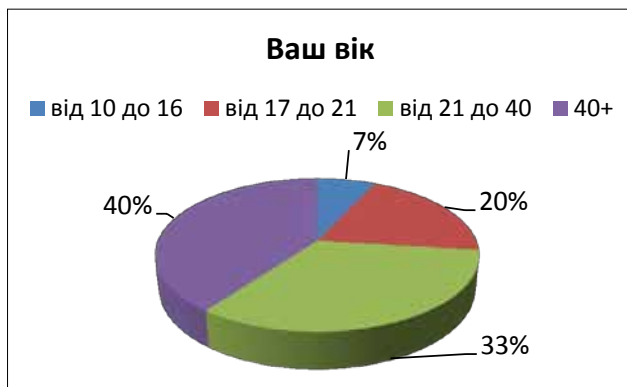


Рис. 2. Результати опитування споживачів (вік)

2. Наступне питання анкети було: зацікавила б вас поява нових смаків в асортименті ГМЗ № 1? Більше 50% респондентів підтримують появу нового товару (рис. 3).

Зацікавила б вас поява нових смаків молока в асортименті ГМЗ№1?

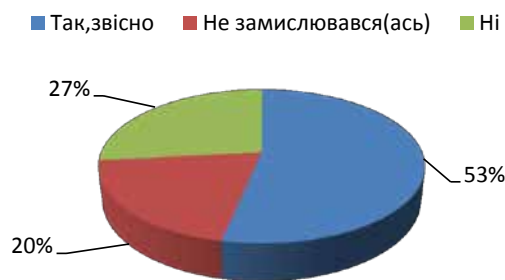


Рис. 3. Результати опитування споживачів (підтримка нового продукту)

3. Для того щоб визначити впізнаваність виробника серед потенційних споживачів, запропоноване питання про знання реклами ГМЗ № 1. Більшість (понад 70%) не знайома з рекламою ГМЗ. Отже, гормолзаводу варто налагоджувати контакт зі споживачем, запускати рекламу на телебаченні, особливо якщо це стосується нового виду молока, оскільки конкуренція у цій ніші досить висока і підприємство не є першовідкривачем.

4. В анкеті респондентам було запропоновано обрати можливі смаки молока, які б вони хотіли бачити у даного виробника. На рис. 4 зображено розподіл відповідей за перевагою смаку молока. Найпопулярнішими (отримали найвищі оцінки) були такі смаки, як шоколад, полуниця, банан.

Для перевірки того, як відповідають на питання респонденти різної статі, побудовано таблиці сполучення. Як бачимо в табл. 1, жінки вживають молоко частіше, ніж чоловіки. І за появу нових смаків молока жінок також проголосувало більше (табл. 2).

Таблиця 1

Таблиця сполучення «стать – уживання молока»

| | | Як часто ви споживаєте молоко | | | | Разом |
|-------|----------|-------------------------------|--------------------------|---------------------------|------------|-------|
| | | Не споживаю | Декілька разів на місяць | Декілька разів на тиждень | Кожен день | |
| Стать | Чоловіки | 1 | 1 | 2 | 2 | 6 |
| | Жінки | 0 | 4 | 1 | 9 | 14 |
| Разом | | 1 | 5 | 3 | 11 | 20 |

Таблиця 2

Таблиця сполучення «стать – поява нових смаків»

| | | Поява нових смаків | | | Разом |
|-------|---------|--------------------|----------------------|----|-------|
| | | Так, звісно | Не замислювався(ася) | Ні | |
| Стать | Чоловік | 3 | 1 | 2 | 6 |
| | Жінка | 9 | 2 | 3 | 14 |
| Разом | | 12 | 3 | 5 | 20 |

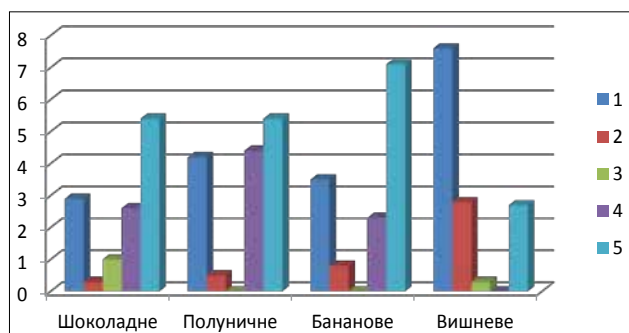


Рис. 4. Результати опитування споживачів (переваги в смаку)

Дисперсійний аналіз дає змогу зробити висновки про те, що частота споживання молока значно впливає на бажання респондента побачити на полиці новий смак молока. Ті респонденти, що споживають молочні продукти кожен день, виявили найбільшу зацікавленість у появі нових смаків молока. Знання реклами гормолзаводу № 1, навпаки, не впливає на бажання респондентів побачити на полицях нові смаки молока.

За допомогою кластерного аналізу було виявлено три кластера, мовою маркетингу – сегменти, потенційних споживачів, які демонструють різну поведінку.

Перший кластер (35% вибірки) «Активні споживачі молока» – жінки різного віку, які купляють молоко декілька разів на тиждень або кожен день і які зацікавлені в появі нових смаків молока. Важливо, що цій групі респондентів не важливо бачити рекламу продукції для формування довіри до товарної марки й появи бажання її купувати.

Другий кластер (43% вибірки) «Пасивні споживачі молока» – жінки та чоловіки молодого віку, які або не споживають молоко, або купують його декілька разів на місяць. Цим

респондентам неважлива поява нових смаків, їх також не цікавила реклама нової продукції.

Третій кластер (22% вибірки) «Консервативні споживачі молока» – жінки та чоловіки старшого віку, які купують молоко досить часто, але не довіряють рекламі та появі нових смаків (уважають це «хімією»). Для таких споживачів важливо вибирати інші методи заохочення до придбання продукції, ніж реклама.

Висновки з цього дослідження. У процесі проведення маркетингового дослідження відношення споживачів до нової продукції з'ясовано смакові та цінові вподобання під час вибору молока, а також вплив знання реклами на вибір виробника молочної продукції. Проаналізувавши дані, які було отримано з якісного (фокус-група) та кількісного (анкетне опитування) досліджень, дістаємо висновку про те, що виробникові слід орієнтуватися на жіночу аудиторію, переважно вони купують молоко та зацікавлені в появі нових смаків. Оскільки нові смаки цікавлять постійних покупців молока, варто пропонувати акції стимулювання збуту саме для цієї категорії покупців. Цільовою аудиторією нових смаків молока виявився кластер «Активні споживачі молока», які купують молоко досить часто та не зважають на рекламу. Привернути увагу також важливо споживачів із кластеру «Консервативні споживачі молока», які не довіряють новим смакам і рекламі, але купують молоко також досить часто. Їх увагу можна привернути різними заходами зі стимулювання збуту.

У подальшому було б варто дослідити інші аспекти впливу маркетингових заходів на споживачську поведінку. Наприклад, вплив кольорових акцентів в упаковці, дизайну оформлення та логотипу на вибір товарної марки споживачем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інвестиційна аналітика. Аналітичні матеріали / Ринок молока і молочних продуктів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok_moloka_i_molokoproductov_ukrainy.
2. Окландер М.А. О государственном маркетинговом регулировании / М.А. Окландер // Экономика Украины. – 2003. – № 4. – С. 80–81.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования товара / Е.П. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-4/01.shtml>.
4. Редько В. Аналіз ринка молочної продукції України / В. Редько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-molochnoy-produktsii-ukrainyi-2015-2016.html>.
5. Хамініч С.Ю. Розроблення ефективної стратегії просування нового товару / С.Ю. Хамініч, А.Ю. Шумська // Економіка і регіон. – 2015. – № 2. – С. 3–8.
6. Аналітика ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-consulting.ua/products/145367-analiz-rynka-moloka-ukrainy-2016-god.html>.
7. Слепцов В.В., Дьоміна Н.Ф. Маркетингові дослідження молока та молочної продукції / В.В. Слепцов, Н.Ф. Дьоміна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/marketingovye-issledovaniya-rynka-moloka-i-molochnoy-produktsii-zapadnoy-zony-krasnoyarskoy-kraya>.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.146

Вплив інноваційної діяльності на розвиток територіальної організації господарства регіону: зарубіжний досвід

Агій Я.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

Сойма С.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту
Ужгородського національного університету

Сокол І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

У статті розкрито суть територіальної організації господарства регіону. Висвітлено особливості її трансформації під впливом інноваційної діяльності. Подано експертні оцінки ймовірних змін у територіальній організації господарства регіону залежно від обраної моделі інноваційної політики. Проаналізовано зарубіжний досвід використання інноваційної діяльності для цілеспрямованого впливу на територіальну організацію господарства регіону. Окреслено можливості його застосування в Україні.

Ключові слова: регіон, територіальна організація господарства, зарубіжний досвід, інновації, інноваційна діяльність.

Агий Я.Ю., Сойма С.Ю., Сокол И.И. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье раскрыта суть территориальной организации хозяйства региона. Освещены особенности ее изменения под влиянием инновационной деятельности. Даны экспертные оценки вероятных изменений в территориальной организации хозяйства региона в зависимости от выбранной модели инновационной политики. Проанализирован зарубежный опыт использования инновационной деятельности для целенаправленного влияния на территориальную организацию хозяйства региона. Очерчены возможности его применения в Украине.

Ключевые слова: регион, территориальная организация хозяйства, зарубежный опыт, инновации, инновационная деятельность.

Ahiy Y.Yu., Soyma S.Yu., Sokol I.I. IMPACT OF THE INNOVATION ACTIVITY ON THE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL ORGANIZATION OF THE REGION'S ECONOMY: FOREIGN EXPERIENCE

Essence of territorial organization of region's economy opens up in the article. Also highlights the features of its change under influencing of innovative activity. Expert judgments are provided on the possible changes in the territorial organization of the region's economy, depending on the chosen model of innovation policy. Foreign experience of the use of innovative activity is analyzed with the purpose of purposeful influence on territorial organization of region's economy. Possibilities of his application are outlined in Ukraine.

Keywords: region, territorial organization of economy, foreign experience, innovation, innovation activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження територіальної структури господарства регіону з плином часу постійно зростає, від ефективності її розви-

тку залежить не тільки стан економіки регіону, але й якість життя населення. Особливо актуальним є вивчення зарубіжного досвіду змін у територіальній організації економіки регіону

та виявлення можливої адаптації результатів дослідження в умовах українських реалій. Ось чому тема цієї статті, яка присвячена зарубіжному досвіду розвитку територіальної організації та інноваційним аспектам такого розвитку, є, без сумніву, актуальною.

Зазначимо, що економіка регіону постійно перебуває у центрі уваги зарубіжних економістів, серед яких найчастіше у працях вітчизняних дослідників називають роботи С. Валдайцева, Г. Варламова, Р. Гаррода, П. Дасгупта, П. Друкера, П. Завліна, С. Ільяшенка, А. Казанцева, Д. Клімонта, М. Калєцкі, В. Лівшица, Ф. Махлупа, С. Маргліна, Д. Неймана, Б. Санто, Р. Селі, Р. Солоу, Б. Санто, Д. Стіглера, Б. Твіста, С. Фішера, К. Холта, Г. Хучека, С. Шапіто, Дж. Шмуклера, І. Шумпетера, Ю. Яковца та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень зазначених вище та інших зарубіжних учених висвітлені в працях низки українських науковців: А. Алімова, Ю. Бажала, О. Галушко, А. Гальчинського, В. Геєця, Н. Гончарової, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Е. Зіня, О. Кухленко, А. Лисецького, П.В. Луцишин, Н.П. Луцишин, Б. Малицького, Л. Нейкової, Ю. Ніколенка, М. Паламарчука, В. Павлова, Ю. Пахомова, В. Пили, О. Сологуб, Д. Стеценка, М. Туган-Барановського, М. Фащевського, М. Хвесика, Д. Черваньова, Л. Чернюк, В. Чижової, М. Чумаченка, І. Ястремського. Безумовно, нами названо не всі імена, що займаються цією проблематикою (на деяких із них буде здійснено посилання нижче), але відмічених учених достатньо для того, щоб зрозуміти, що ця тематика є не тільки актуальною, але й добре пропрацьованою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим низка проблем залишається невирішеною. До таких проблем, на нашу думку, необхідно віднести комплексне вивчення найрізноманітніших аспектів розвитку територіальної організації регіональної економіки, у тому числі інноваційні аспекти. Саме на них ми і сконцентруємо свою увагу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі зарубіжного досвіду використання інноваційної діяльності для цілеспрямованого впливу на територіальну організацію господарства регіону та оцінці можливості його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття територіальної організа-

ції господарства було введено в наукову літературу постсоціалістичного простору в 60-ті роки соціо-економіко-географами та архітекторами-містобудівельниками. Категорія «територіальна організація господарства» за короткий проміжок часу стала фундаментальною категорією різних наук. Її зміст тлумачився такими відомими географами, як Е. Алаєв, С. Іщук, В. Кістанов, П. Луцишин, І. Маєргойз, Ю. Саушкін, Б. Хорєв, А. Хрущов, М. Паламарчук, М. Пістун, О. Шаблій та ін. Потім ця категорія стала фундаментальною і в таких науках, як розміщення продуктивних сил та регіональна економіка. В. Геєць, М. Долішній, В. Мікловда, Л. Шевчук та ін. розвивали вчення про територіальну організацію господарства в царині регіональної економіки.

Найбільш прийнятним міждисциплінарним визначенням суті поняття «територіальна організація господарства», з яким у принципі погоджуються і економісти-регіоналісти, є тлумачення цієї дефініції Є.Б. Алаєвим, а саме: «Збагачена ознакою «управління», територіальна структура господарства перетворюється в територіальну організацію продуктивних сил» [1]. На основі цього вчені часто люблять повторювати:

територіальна організація господарства = територіальна структура + управління [2, с. 68].

Вітчизняні вчені неодноразово наголошували у своїх публікаціях, що територіальній організації господарства властива значна інерція, тобто територіальна організація господарства змінюється досить повільно, а тому її розвиток має обґрунтовуватися скрупульозно і виважено на основі застосування сучасних якісних знань, адже «помилки в ній дорого коштують і є практично невиправленими» [2, с. 68]. Якщо взяти до уваги, що окремі будівлі можуть залишатися цілими століттями, то очевидно, що зі сказаним вище не можна не погодитися. Територіальних структур у межах регіону може бути багато (структура розселення, структура виробництва, транспортна структура тощо). Деякі з них є дуже інертні, інші змінюються надзвичайно швидко, у кінцевому підсумку впливаючи на зміни в інтегральній територіальній організації суспільства.

Разом із тим нині протягом кількох років можуть бути збудовані цілі міста, новітні форми продуктивних сил, наприклад технопарки (зокрема, Силіконова долина в Каліфорнії) чи потужні технічні споруди, що забезпечують мобільний зв'язок і розташовуються,

як правило, в найнедоступніших місцях, що надзвичайно інтенсифікує розвиток територіальної організації господарства. Такі зміни, безперечно, викликають суттєві зміни в територіальній структурі господарства регіону. Якщо новації концентруються в одному з регіонів країни, то зміни в її територіальній структурі господарства можуть бути доволі відчутними.

Досвід розвитку інших країн світу засвідчує, що технічні та організаційні інновації, які запроваджувалися в XIX ст. і на початку XX ст., могли докорінно змінювати територіальну організацію господарства як окремих регіонів, так і цілої країни загалом. Наприклад, така організаційна новація, як перенесення столиці Бразилії з Ріо-де-Жанейро в місто Бразилію, активізувала розвиток середніх регіонів країни.

Але наприкінці XX ст. і на початку XXI ст. відношення урядів, науковців і громадськості до інновацій суттєво змінилося. Країни почали розробляти і реалізувати цілеспрямовану інноваційну політику, яка здійснювалася за допомогою національних і регіональних інноваційних систем і яка не могла не позначитися на територіальній організації господарства регіонів. Нами зроблено спробу окреслити ймовірні зміни в територіальній організації господарства регіону залежно від виду моделі

інноваційної політики, яка реалізується у тій чи іншій країні (табл. 1).

За реалізації першої моделі нині найчастіше роблять ставку на будівництво технополісів, які, як зазначають В.С. Шуміхін та Е.В. Захарченко, є вищою формою інноваційних структур, що створюються для організації випуску наукомісткої продукції нового покоління, конкурентоздатної на зовнішньому і внутрішньому ринках [3].

Згідно з тлумаченнями В.С. Шуміхіна і Е.В. Захарченко, сучасний технополіс – це спеціальне міське утворення, призначене для розміщення і діяльності потужного та високоорганізованого кластера підприємств наукової індустрії, наукових організацій, комплексу обслуговуючих структур, а також для проживання і відпочинку їх працівників. Близько 40% світової кількості технополісів та індустріальних технопарків знаходиться в США [3].

Першу модель взяли на озброєння країни Південно-Східної Азії, Південної Америки, Південної Африки, деякі західноєвропейські країни та Австралія, які створювали і підтримували технополіси.

Нині діяльність технополісів координує Всесвітня асоціація технополісів (The World Technopolis Association) зі штаб-квартирою у Південній Кореї (створена 4 червня 1997 р.) у напрямі нагромадження науково-техноло-

Таблиця 1

Ймовірні зміни в територіальній організації господарства регіону залежно від виду моделі інноваційної політики

| Моделі інноваційної політики за Т.В. Захаровою [4] | Країни, які формують відповідну інноваційну політику | Ймовірні зміни в територіальній організації господарства (експертні оцінки авторів) |
|--|---|---|
| 1. Орієнтація на лідерство в науці, реалізація великих цільових проектів, що охоплюють усі стадії інноваційного циклу, причому значна частка науково-інноваційного потенціалу припадає на військову сферу | США, Велика Британія, Франція | Поява нових територіально-структурних ланок, що часто з'являються в слабо освоєних або депресивних частинах простору, підсилення окремих наявних територіально-структурних ланок, що змінює їх роль і місце в територіальній організації господарства |
| 2. Орієнтація на створення сприятливого інноваційного середовища та оптимізація всієї економіки | Німеччина, Швеція, Швейцарія | Пропорції між територіальними структурними ланками можуть залишатися стабільними, що забезпечує високу стійкість територіальної організації господарства |
| 3. Орієнтація на стимулювання нововведення шляхом розвитку інноваційної структури та опанування досягненнями світового науково-технічного прогресу, а також на координацію дій різних секторів у галузі науки і технологій | Японія, Південна Корея | |

гічного потенціалу, ядром якого є високі технології і наукова індустрія, що детермінують стратегією регіонального розвитку. Всесвітня асоціація технополісів входить до складу ЮНЕСКО, тобто є однією зі структур ООН [9].

В.С. Шуміхін і Е.В. Захарченко розкривають вплив успішної діяльності технополісів на регіональну економіку на прикладі технополіса «Триенгл» («Трикутник»), який був створений у 1956 р. у штаті Північна Кароліна (США) як плановий науково-індустріальний парк лідерами бізнесу, науки та промисловості. На той час економіка Північної Кароліни знаходилася на останньому місці в США за низкою показників, і за допомогою будівництва технополісу передбачалося активізувати соціально-економічний розвиток цього штату. Цього вдалося досягнути завдяки створенню високотехнологічної економіки на базі тих галузей, де діяли відомі корпорації, такі як IBM, «Міцубіші» та декілька державних лабораторій [3]. Це сприяло збільшенню населення, розвитку науки, виникненню таких наукомістких високотехнологічних галузей, як біофармацевтична, комп'ютерна та електронна.

У таких технополісах, як Силіконова долина (США), Антиполіс Софія (Франція), на невеликій території сконцентровані дослідницькі установи, підприємства інноваційної інфраструктури, промислові підприємства, житлові зони, які зумовили зміни в розташуванні полюсів соціально-економічного зростання на території регіону.

Друга модель інноваційної політики, яка орієнтована на створення сприятливого інноваційного середовища та оптимізацію всієї економіки, була взята на озброєння Росією. Такий висновок можна зробити на основі «Концепції регіональної науково-технічної та інноваційної політики», яка була розроблена в Росії. У цьому документі стверджується, що основними напрямками державної науково-технічної й інноваційної політики регіону є:

- забезпечення поступового переходу регіону до стійкого соціально-екологічного розвитку за рахунок освоєння виробництва принципово нових для регіону видів продукції й технологій, а також розширення на цій основі ринків їхнього збуту;

- створення й здійснення системи заходів по переорієнтації виробництва на ресурсощадні технології, виробництво екологічно чистих продуктів;

- виявлення проблем, вирішення яких забезпечує динамічний розвиток продуктив-

них сил регіону й вимагає розвитку науково-технічної й інноваційної діяльності;

- визначення пріоритетів виявлених проблем і концентрація необхідних для їхнього рішення ресурсів;

- формування цільових науково-технічних та інноваційних програм регіону для вирішення виявлених проблем на основі наявних і залучених ресурсів;

- здійснення конкурсів, тендерів та інших форм реалізації науково-технічних та інноваційних програм та проектів в інтересах регіону й Російської Федерації у цілому;

- формування ефективної системи управління науково-технічною й інноваційною діяльністю;

- розвиток інноваційної інфраструктури й формування середовища, привабливого для інвестицій у виробничу сферу області;

- сприяння підвищенню рівня зайнятості висококваліфікованих осіб, що займаються науковою й (або) науково-технічною діяльністю;

- сприяння розвитку ринкових відносин у науково-технічному комплексі, розширенню мережі малих і середніх наукомістких фірм різної форми власності;

- забезпечення інформованості населення області про принципи й хід реалізації науково-технічної й інноваційної політики і моніторинг суспільної думки щодо даного питання [5].

Були спроби впровадити другу модель інноваційної політики в Польщі. На думку І.І. Кульчицького, початковий період створення регіональних стратегій інновацій в Польщі демонструє широкий спектр проблем переходу економіки на інноваційну модель розвитку через інноваційний розвиток регіонів [6].

І, нарешті прикладом реалізації третьої моделі інноваційної політики, суть якої полягає в орієнтації на стимулювання нововведення шляхом розвитку інноваційної структури та опанування досягненнями світового науково-технічного прогресу, а також на координацію дій різних секторів у галузі науки і технологій, є будівництво науково-технологічного коридору Токіо – Нагоя – Осака – Кобе (Японія), яке мало вплив не тільки на економіку окремого регіону, а й усієї країни.

Зазначимо, що в Україні зроблено спроби використати зарубіжний досвід розвитку територіальної організації господарства на основі застосування інновацій, але цей досвід застосовується непослідовно, фрагментарно і в окремих випадках формально. Як зазна-

чає О. Кузьменко, найбільша кількість бізнес-інкубаторів діє в Києві (12), Одесі (9), тоді як більшість регіонів має по одному-два бізнес-інкубатори. Із 255 інноваційних фондів 69% функціонують у м. Києві, тут же розташовані всі венчурні фонди, шість із восьми технопарків [7]. Наведені дані засвідчують, що в перспективі може посилитися асиметричність розвитку регіональної економіки України. Цей висновок підтверджується думкою, що діяльність технопарків України «не є регіонально орієнтованою, а це виключає мотивацію місцевої влади на розвиток регіональних інноваційних середовищ за зразком Силіконової долини» [9].

Окрім того, фахівці зазначають, що нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності в Україні є фрагментарною, не цілісною, суперечливою і тому недосконалою. У країні прийнято понад 100 законо-

давчих, нормативно-правових урядових актів і різноманітних відомчих документів, які не є взаємоузгодженими і не формують єдине законодавче поле інноваційної діяльності. Виконання прийнятих законів у науково-технічній та інноваційній сферах є незадовільним [9].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, зарубіжний досвід засвідчує, що за допомогою інноваційної діяльності можна впливати на зміну територіальної структури господарства регіону. Нині надзвичайно важливо врахувати цей досвід під час розроблення заходів впливу на формування територіальної організації господарства регіону, а також під час розроблення і реалізації інноваційної політики в державі. Але використання зарубіжного досвіду має бути селективним, тобто обов'язково мають ураховуватися реалії функціонування української економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
2. Луцишин П.В. Територіальна організація суспільства (основи теорії) : [навч. посіб.] / П.В. Луцишин, Д. Клімонт, Н.П. Луцишин ; Волин, держ. ун-ту ім. Лесі Українки. – Луцьк : Вежа, 2001. – 334 с.
3. Шуміхін В.С. Наукова індустрія в інноваційному розвитку регіонів / В.С. Шуміхін // Проблеми інноваційного розвитку територій : матеріали міжн. науково-практичних семінарів ; за ред. О.П. Зінченка. – К. : НДІСЕП, 2005. – № 1. – С. 144–151.
4. Захарова Т.В. Інноваційна політика держави та принципи її регулювання / Т.В. Захарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/zaharova-tv-innovatsiyna-politika-derzhavi-ta-printsipi-yiyi-regulyuvannya/>.
5. Концепция региональной научно-технической и инновационной политики / Концепция инновационной политики России [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ostu.ru/centerlaw/concept.html>.
6. Кульчицький І.І. Регіональні стратегії інновацій та конкурентна спроможність малого і середнього бізнесу / І.І. Кульчицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pmonline.org.ua/pluginfile.php/202/mod_data/content/3950/Kulchitskyu%20I.I.%20REGIONALNI%20STRATEGIYI%20INNOVATSIY%20TA%20KONKURENTNA%20SPROMOZHNI%20MALOHO%20%20SEREDNOHO%20BIZNESU.doc.
7. Кузьменко О. Особливості національної інноваційної системи України / О. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrlife.org/main/cxid/8inn_ua.doc.
8. Масляк П. Україна у просторі та часі: проблеми територіальної організації суспільства / П. Масляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2005/7-8/20050712.html>.
9. Розвиток інноваційної та інвестиційної політики держави: Система державного управління та механізми державної підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності / Громадська рада при Державному агентстві України з інвестицій та інновацій: матеріали наукової експертизи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=I69&id=896>.

УДК 331.53

Маркетингові персонал-технології у формуванні механізму працевлаштування молоді в Україні та ЄС

Бабенко А.Г.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Управління персоналом та економіка праці»
Університету митної справи та фінансів

Цибулько А.І.

аспірант
Університету митної справи та фінансів

У статті досліджено поняття маркетингових персонал-технологій та проаналізовано їх роль у формуванні механізму працевлаштування молоді в Україні та Європейському Союзі. Розглянуто досвід механізмів ринку праці Швейцарії як однієї з найбільш економічно процвітаючих країн світу. Дослідження містить аналіз поточного стану ринків праці України та ЄС під кутом молодіжної зайнятості та висновок про необхідність використання інструментів персонал-маркетингу на ринку праці для покращення ситуації з безробіттям молоді.

Ключові слова: Європейський Союз, персонал-маркетинг, ринок праці, трудові ресурси.

Бабенко А.Г., Цибулько А.И. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ И ЕС

В статье исследовано понятие маркетинговых персонал-технологий и проанализирована их роль в формировании механизма трудоустройства молодежи в Украине и Европейском Союзе. Рассмотрен опыт механизмов рынка труда Швейцарии как одной из наиболее экономически процветающих стран мира. Исследование содержит анализ текущего состояния рынков труда Украины и ЕС под углом молодежной занятости и содержит заключение о необходимости использования инструментов персонал-маркетинга на рынке труда с целью улучшения ситуации с безработицей молодежи.

Ключевые слова: Европейский Союз, персонал-маркетинг, рынок труда, трудовые ресурсы.

Babenko A.G., Tsybulko A.I. MARKETING STAFF-TECHNOLOGIES IN FORMING THE MECHANISM OF YOUTH EMPLOYMENT IN UKRAINE AND THE EU

The article explores the concept of marketing personnel-technologies and analyzes their role in the formation of the mechanism of youth employment in Ukraine and the European Union. The experience of labor market mechanisms in Switzerland is considered as one of the most economically prosperous countries in the world. The study contains an analysis of the current state of the labor markets of Ukraine and the EU under the youth employment angle and contains a conclusion on the need to use personnel marketing tools in the labor market in order to improve the situation with youth unemployment.

Keywords: European Union, personnel-marketing, labor market, labor resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Метою дослідження є аналіз впливу маркетингових персонал-технологій на формування механізму працевлаштування молоді на вітчизняному та європейському ринках праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розгляду дієвості маркетингових персонал-технологій приділяла увагу велика кількість закордонних і вітчизняних науковців, серед них: М. Армстронг, Л.І. Іванкіна, Ю.В. Богоявленська, Н.М. Абрамов, О.О. Бежовець, Р.Е. Мансуров, Л. Маргвард, Н. Освальд, Б. Шраванті, Ю.Г. Кропивка та ін. Проте до теперішнього часу питання впливу маркетингових персонал-технологій на фор-

мування механізму працевлаштування молоді як окремої категорії не досліджувалося.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингові персонал-технології в діяльності нині є надзвичайно ефективним інструментарієм в управлінні персоналом. Вони сприяють формуванню позитивного HR-бренду та, власне, стійкого позитивного іміджу організації-роботодавця як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. А це, своєю чергою, є запорукою формування значного престижу компанії в очах потенційних робітників і працівників, які вже працюють. Завдяки високому ступеню залученості персоналу за принципом поступового розвитку зростає результативність (ефективність)

праці, що сприяє підвищенню ефективності системи управління підприємством та його загальній результативності на ринку [1, с. 6].

Маркетингові засоби використовуються у двох видах:

- маркетинг, орієнтований на продукт, яким є робоча сила (послуги праці);
- маркетинг, орієнтований на задоволення споживачів (роботодавців) [2, с. 69].

«Продавці» прагнуть формалізувати найбільш значущі для «покупця» параметри послуги і представити їх, за можливості, наочно: дипломи, сертифікати, рекомендації тощо. А «покупці» залежно від структури робочих місць або звертаються до послуг хедхантингових чи кадрових агентств, або самостійно проводять відбір і набір персоналу.

Таким чином, на ринку праці об'єктами маркетингу є: робоча сила (трудова послуга) і робочі місця (умови праці, її оплата, соціальні пакети тощо).

Маркетинг персоналу організації передбачає визначення потреби цієї організації в персоналі як у кількісному (кількість штатних одиниць тієї чи іншої посадової позиції), так і в якісному (освітній і кваліфікаційний рівні, компетенції, знання, вміння і навички співробітників) аспектах [3, с. 157].

Швейцарським федеральним відомством із питань персоналу в 2015 р. було проведено велику кількість досліджень, спрямованих на аналіз поточного стану людського капіталу в країнах Європи.

Результатом дослідження став звіт, який містить рекомендації для країн – членів Європейського Союзу в галузі управління людськими ресурсами. Ідеї, що були запропоновані, можливо транслювати і на інші країни, особливо на ті, які за своїм менталітетом подібні до країн – членів ЄС, передусім це інші країни Європейського континенту, у тому числі й Україна.

Основною тезою у цьому звіті, що має назву «Стратегія, що стосується персоналу, 2016–2019 рр.», є те, що основним ядром для підтримки реалізації запропонованої кадрової політики з утримання співробітників, має бути управління змінами у сфері взаємодії і спілкування зі співробітниками.

Дослідження дасть відповіді на виклики, з якими стикається федеральний уряд як роботодавець, у тому числі демографічні зміни, брак кваліфікованих кадрів, підвищення ролі, яку він відіграє, мобільність у повсякденному житті і на робочому місці, мінливі цінності нашого суспільства, інтернаціоналізація, дефіцит ресурсів. Стратегія визначає цілі та

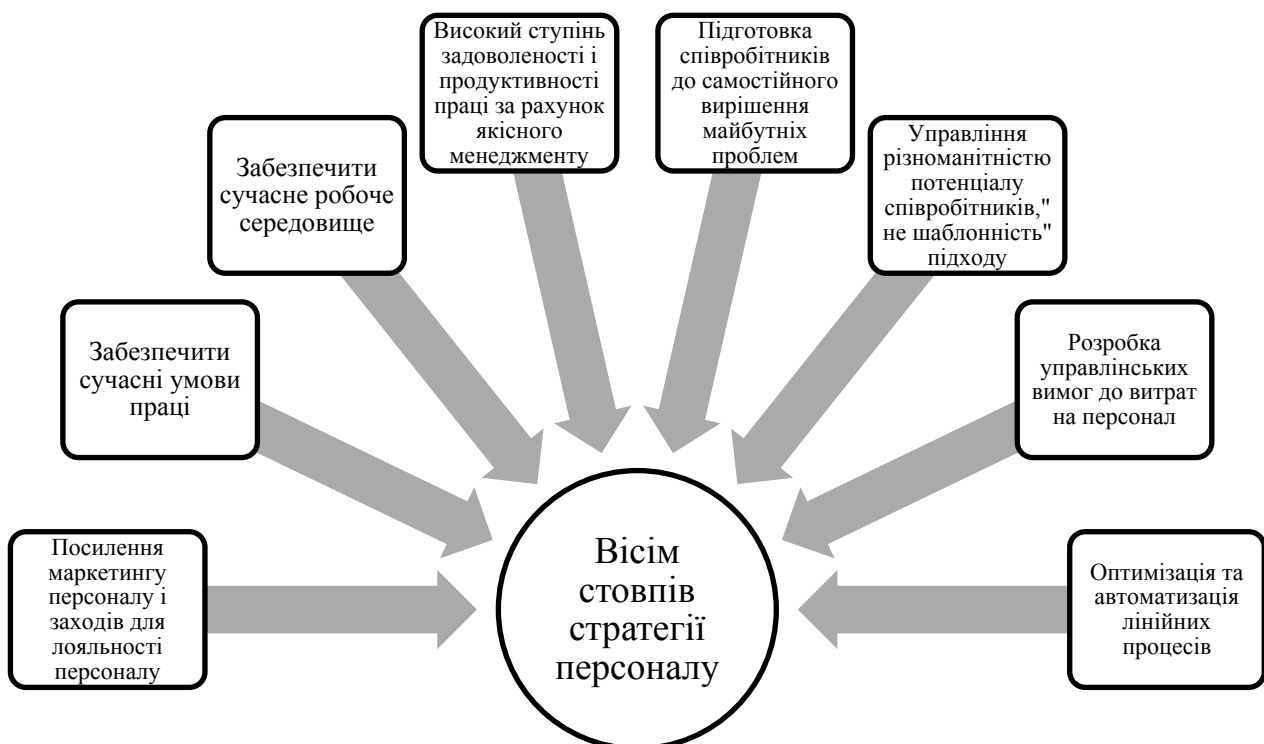


Рис. 1. Вісім стовпів стратегії персоналу на 2016–2019 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

пріоритети кадрової політики на найближчі чотири роки.

Ґрунтуючись на баченні сучасного роботодавця, дослідженням визначено кілька стратегічних напрямів та заходів, які сприятимуть досягненню визначеної стратегії.

1. Ефективне розподілення витрат на залучення персоналу: уряд як контролююча інстанція має слідкувати за ефективністю роботодавця в напрямі залучення та контролювати використання витрат.

2. Привабливість і конкурентоспроможність: роботодавець створює конкурентоспроможні умови праці, які він пропонує своїм співробітникам, уряд країни контролює цікаві та привабливі позиції не тільки для людей усіх поколінь, регіонів і мовних спільнот, а й для інвалідів незалежно від статі відповідних осіб, акцент робиться на молодих співробітниках із першим робочим місцем.

3. Зразкове і етично відповідальне ставлення до справи: роботодавець повинен демонструвати зразкове ставлення, засноване на високих етичних стандартах. Це ділова етика, заснована на таких цінностях, як справедливість, прозорість, відсутність корупції, рівні можливості, рівна оплата праці та взаємна повага.

4. Надійність і довговічність: роботодавець є надійним партнером для найманого співробітника, який фокусує свою увагу на довготривалості трудових відносин.

5. Заохочування та разом із тим високі вимоги: уряд як роботодавець пропонує своїм

співробітникам привабливі позиції, що мають перспективи росту. Своєю чергою, від співробітника очікується, що він повинен бути готовим, забезпечувати високу якість роботи і проявляти гнучкість у мінливій політичній обстановці.

На 2016–2019 рр. країнам – членам ЄС пропонується сфокусуватися на восьми стовпах стратегії персоналу

Здобутки, яких нині досягнуто, за допомогою політики маркетингу персоналу, що впроваджується серед молоді, схематично зображено на рис. 2.

На сучасному етапі інші країни, у тому числі країни ЄС, поступово починають усвідомлювати важливість маркетингових персонал-технологій як інструменту, що допомагає всім сторонам трудових відносин.

У дослідженнях, що були опубліковані агенцією TALENTSOFT, станом на 2015 р. 39% підприємств країн – членів ЄС використовували маркетинг персоналу, при цьому основними сферами роботи цих підприємств були технологічна – 28%, сфера послуг та консалтингу – 22% та сфера телекомунікацій – 17%. Проте на той момент проти 39% роботодавців, які активно користувалися маркетингом персоналу, 38% лише замислювалися над використанням цих технологій, а 23% не бачили в їх використанні жодного сенсу. Серед тих підприємців, що практикують упровадження персонал-маркетингу, 45% надають перевагу аутсорсинговій компанії, яка проводить аналіз поточного стану та займається розроблен-

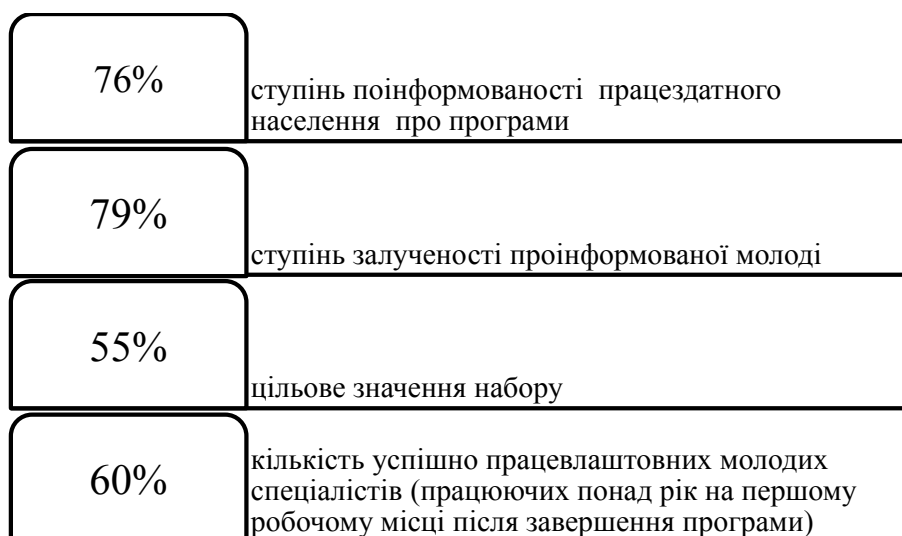


Рис. 2. Здобутки персонал-маркетингової політики, орієнтованої на молодь, у Швейцарії, 2015 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

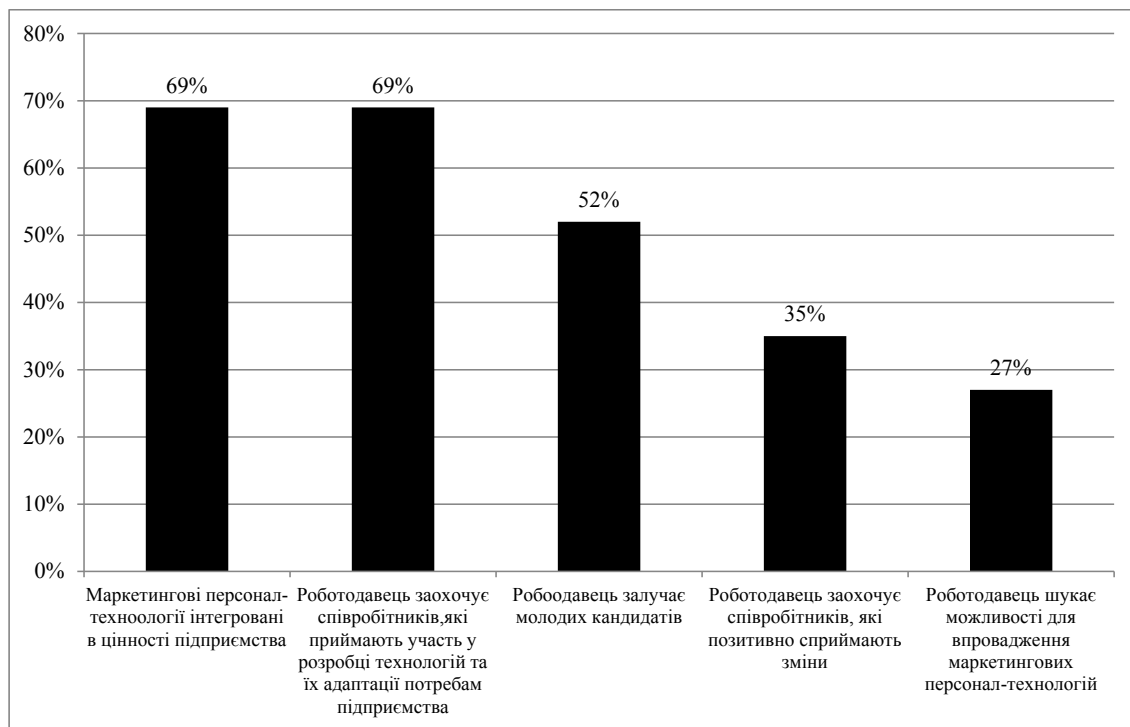


Рис. 3. Етап упровадження персонал-маркетингу, на якому знаходяться європейські роботодавці в 2015–2016 рр.

Джерело: складено на основі [5]

ням стратегії з її подальшим упровадженням та контролінгом, а 55%, своєю чергою, покладають ці функції на внутрішню службу персоналу [5].

Окрім того, дослідження, проведені TALENTSOFT серед європейських роботодавців, дають відповіді на запитання, що нині зроблено роботодавцем для впровадження маркетингу персоналу (рис. 3) [5].

Розглянемо поточну ситуацію з працевлаштуванням молоді в країнах ЄС.

У Великобританії для боротьби з проблемою молодіжного безробіття з 2009 р. уряд створив Фонд майбутньої роботи (future jobs fund). На Фонд було витрачено 600 млн. фунтів стерлінгів і створено 105 тис. робочих місць починаючи з 2010 р. Основними роботодавцями виступили Національна житлова федерація (6 тис. робочих місць), низка екологічних, культурних, спортивних організацій, сфера послуг і місцева влада (у Манчестері було створено 8 тис. робочих місць за допомогою міської влади).

У Франції з 2013 р. питання зайнятості найменш захищених верств населення (у тому числі молодих фахівців) знаходиться під патронажем президента країни. Основний результат на даний час – «Контракт покоління», що діє з 18 березня 2013 р.

Він передбачає 4 000 євро щорічної протягом трьох років допомоги підприємствам, де зайнято менше 300 робочих (це 99,5% від загальної кількості французьких підприємств, де працюють 56% французів) при наймі молодих співробітників у віці 15–25 років (інвалідів у віці до 30 років) і збереженні робочих місць для людей похилого віку (старше 57 років). Передбачена також передача досвіду між літніми і молодими працівниками, яка ставиться під сумнів (у деяких секторах технологічні нюанси швидше освоїть молодий працівник). 58% опитаної агентством BVA молоді у віці до 30 років були скептично налаштовані щодо контракту покоління в лютому 2013 р.

В Іспанії у лютому 2013 р. уряд схвалив «Стратегію молодіжного підприємництва та зайнятості» вартістю 3,5 млрд. євро на чотири роки, 1,3 млрд. із цієї суми надано Європейським соціальним фондом. На заходи короткострокового характеру буде виділено 1,75 млрд. євро, 40% (700 млн. євро) піде на стимулювання укладання контрактів із молоддю, 38% – на стимулювання підприємницької діяльності, 22% – на освіту і поліпшення посередництва.

Урядом Ірландії в 2015 р. був розроблений список із 270 заходів для стимулювання зайнятості та поставлено завдання створити

100 тис. робочих місць до 2016 р., провести масштабну програму перекваліфікації безробітних. До 2018 р. уряд країни планує зробити фахівців з інформаційних технологій із найчисленнішої групи випускників, а також почати перекваліфікацію безробітних для цієї сфери. Інші заходи уряду: організація роботи через збільшення онлайн-торгівлі, стимулювання підприємців до найму довгострокових безробітних строком більше одного року (із виплатою їм 7,5 тис. євро, більше двох років – 10 тис. євро), створення фонду енергоефективності для зменшення споживання імпортного палива, інвестиції у сферу охорони здоров'я та фармацевтики, надання допомоги 300 потенційним компаніям-експортерам.

У Нідерландах майстри на заводах отримують доплату за підготовку собі зміни. У Німеччині є широкий перелік субсидованих державою програм зайнятості та курсів, призначених для поліпшення шкільної та професійної кваліфікації.

Німецький соціолог Беттіна Кольрауш наводить цифру в 30% школярів, які скористалися такими програмами. Щоправда, і ці програми не завжди гарантують перехід до ринку праці молодих німців, піддаються критиці з боку експертів і роботодавців за марнування часу. Хоча тут важко влаштуватися не випускникам вишів як у низці інших країн ЄС, а тим, хто погано вчився і дітям емігрантів [6]

В Україні, згідно з даними Державної служби статистики, у 2015 р. рівень зайнятості серед осіб у віці 25–29 років становив 70,1% та був вищим, ніж у середньому серед усіх вікових груп (56,5%), а серед осіб віком 15–24 роки цей показник становив лише 27,3%. Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), серед молоді у віці 25–29 років за дев'ять місяців 2016 р. становив 11,1%. Серед осіб у віці 15–24 роки цей показник становив 22,8% та був більш як удвічі вищий, ніж цей показник серед усіх вікових груп. Високий рівень безробіття зумовлений тим, що значна

частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи. Серед безробітних у віці до 35 років, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, які мали професійний досвід, кожен п'ятий раніше працював у сільському, лісовому та рибному господарстві або у сфері державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; кожен шостий – в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів; 12,7% – у переробній промисловості. Протягом 2016 р. організували підприємницьку діяльність за рахунок виплати допомоги з безробіття одноразово 1,8 тис. молодих осіб. Для професійного самовизначення, підвищення якості та конкурентоспроможності національних кадрів, збалансування ринку праці та ринку освітніх послуг, профілактики безробіття, Державна служба зайнятості надає профінформаційні та профконсультаційні послуги. Профориєнтаційними послугами в 2016 р. було охоплено 489,3 тис. безробітних із числа молоді та 958,8 тис. осіб, які навчаються в різних навчальних закладах. Для матеріальної підтримки молоді та створення умов можливого закріплення на робочому місці використовується механізм їх залучення до громадських та інших робіт тимчасового характеру. Протягом 2016 р. в таких роботах взяли участь 70,2 тис. молодих осіб, зокрема 68,8 тис. безробітних [7].

Висновки з цього дослідження. Проаналізувавши все вищесказане, можна зробити висновок, що на сучасному етапі проблеми працевлаштування молоді гостро стоять як у країнах – членах Європейського Союзу, так і в Україні. Недосконалий та дестабілізований стан економіки негативно впливає на ринок праці та передусім на найменш захищених учасників цього ринку, до яких належить і молодь. Саме тому маркетингові персонал-технології мають активно впроваджуватися роботодавцями як прогресивний спосіб стабілізації та вдосконалення ринку праці, а отже, економіки країн.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гетьман О.О. Розвиток сучасних маркетингових персонал-технологій в діяльності вітчизняних підприємств / О.О. Гетьман, А.І. Цибулько // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 2(22). – С. 5–14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://visnykznu.org/pdf/t_visn_2014/Vest-Ekonom_2-\(22\)-2014.pdf](http://visnykznu.org/pdf/t_visn_2014/Vest-Ekonom_2-(22)-2014.pdf).
2. Богоявленська Ю.В., Маркетинг персоналу як інструмент розвитку соціальної відповідальності машинобудівних підприємств / Ю.В. Богоявленська, Г.І. Олійник // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1(67). – С. 68–74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/36514/37103>.

3. Кропивка Ю.Г. Етимологія категорії «маркетинг персоналу» у сучасних умовах господарювання / Ю.Г. Кропивка // Науковий вісник ПУЕТ. – 2011. – № 1(45). – С. 155–160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/764>.

4. Федеральний портал правительства Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bk.admin.ch/org/index.html?lang=fr>.

5. Аналітичний звіт компанії TALENTSOFT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fr.slideshare.net/TalentSoft/marketing-rh-2015>.

6. Портал LB.ua Як країни ЄС вирішують проблему молодіжного безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://lb.ua/economics/2013/05/28/202063_molodezh_es_bez_raboti_delayut.html.

7. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350805>.

УДК 332.133.6

Ресурсне забезпечення розвитку кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі регіону

Гоблик В.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Щербан Т.Д.

доктор психологічних наук, професор,
Мукачівський державний університет

Добош С.Ю.

старший викладач кафедри педагогіки,
музичної освіти і виконавського мистецтва
Мукачівського державного університету

Статтю присвячено дослідженню ресурсного потенціалу в туристично-рекреаційній сфері Карпатського регіону, зокрема Закарпатської області. Здійснено аналіз впливу кластеру на соціально-економічний розвиток регіону. Визначено систему наявних та можливих ресурсів туристичного кластера та проаналізовано можливості їх використання. До ключових ресурсів ми відносимо туристично-рекреаційні ресурси регіону, а також допоміжні ресурси, які забезпечуватимуть ефективну діяльність туристичного кластера: інформаційні, маркетингові, інноваційні, фінансові, людські (кадрові), природно-кліматичні, адміністративні/законодавчі, інституціональні, туристично-рекреаційні.

Ключові слова: туристичний кластер, ресурси, економічне зростання, інвестиції, інфраструктура.

Гоблик В.В., Щербан Т.Д., Добош С.Ю. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА

Статья посвящена исследованию ресурсного потенциала в туристско-рекреационной сфере Карпатского региона, в частности Закарпатской области. Проведен анализ влияния кластера на социально-экономическое развитие региона. Определена система имеющихся и возможных ресурсов туристического кластера и проанализированы возможности их использования. К ключевым ресурсам мы относим туристско-рекреационные ресурсы региона, а также вспомогательные ресурсы, которые будут обеспечивать эффективную деятельность туристического кластера: информационные, маркетинговые, инновационные, финансовые, человеческие (кадровые), природно-климатические, административные/законодательные, институциональные, туристско-рекреационные.

Ключевые слова: туристический кластер, ресурсы, экономический рост, инвестиции, инфраструктура.

Hoblyk V.V., Shcherban T.D., Dobosh S.Yu. THE RESOURCE SUPPORT OF THE CLUSTERS DEVELOPMENT IN RECREATIONAL AND TOURIST COMPLEX OF THE REGION

The article is devoted to the resource potential in tourism and recreation of Carpathian region, Transcarpathian oblast in particular. The analysis of the influence of clusters on socio-economic development of the region has been analysed. System of existing and potential tourism cluster resources have been defined as well as their possible usage have been analysed. To the key resources we refer the tourist and recreational resources of the region, and secondary resources needed for the effective operation of the tourism cluster are: informational, marketing, innovative, financial, human (personnel), natural and climatic, administrative/legislative, institutional, tourism and recreation.

Keywords: tourist cluster, resources, economic growth, investments, infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним зі способів отримати конкурентні переваги на ринку, покращити привабливість територій для потенційних туристів є створення такого територіально-галузевого об'єднання, як туристичний кластер [1; 4]. Тенденції розвитку регіонів України, а також трансформаційні процеси, що відбуваються в національній економіці, свідчать, що ресурсне

забезпечення є основним чинником, що визначає цей процес. Поряд із туристично-рекреаційними ресурсами допоміжні види ресурсів (інтелектуальні, фінансові, трудові) починають відігравати вирішальну роль у формуванні та розвитку економіки держави та її регіонів. Саме тому надзвичайно актуальним є питання визначення ресурсного потенціалу регіону та пошуку шляхів його раціонального

використання, оскільки саме від цього залежить рівень соціально-економічного розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням досліджень особливостей розвитку туристичного комплексу, проблемам територіальної організації діяльності, оцінки ефективності інтегральних об'єднань присвячено численні праці провідних вітчизняних учених: О. Амоші, М. Вахович, М. Войнаренко, В. Гоблика, М. Долішнього, В. Кравців, О. Мельник, Н. Мікули, В. Мікловди, М. Пітюлича та ін., що свідчить про значний інтерес та перспективи кластерних утворень у туристичній сфері України. Проте питання ресурсного забезпечення туристично-рекреаційного кластеру потребує постійної уваги та подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є побудова системи ресурсів для забезпечення діяльності туристично-рекреаційного кластера та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення його ресурсного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсне забезпечення перспективного розвитку кластерів у регіоні залежить від системи наявних та можливих ресурсів. До ключових ресурсів ми відносимо рекреаційно-туристичні ресурси регіону, а також допоміжні ресурси (людські, фінансові, інформаційні, маркетингові, природно-кліматичні, адміністративні, інституціональні, інноваційні), які забезпечуватимуть ефективну діяльність туристичного кластера (рис. 1).

Для ефективного розвитку кластерів слід проводити певну кластерну політику, яка б

була спрямована на довготривалий економічний ріст:

- виявлення вузьких місць у механізмі взаємодії бізнесу всередині кластера: дослідження руху потоків інновацій, капіталу, робочої сили;

- стимулювання інвестицій в якісну фахову підготовку кадрів, діяльність центрів інформаційної підтримки тощо;

- сприяння обміну ідеями, знаннями, ноу-хау в рамках кластера, що активізує притік нових ідей, появу інновацій;

- інвестиції в людський капітал як найбільш цінний ресурс туристичного кластеру, побудова нових соціальних зв'язків між учасниками кластера, соціальне партнерство у веденні спільної підприємницької діяльності;

- залучення нових компаній та фірм у діяльність кластера на правах аутсорсингу та субконтрактації як головних інструментів активізації взаємодії між учасниками.

Важливими ресурсами, що є визначальними у діяльності кластера, є **людські ресурси** (до них ми відносимо кваліфікований персонал).

Як свідчить міжнародний та вітчизняний досвід, праця спеціаліста у сфері туризму виходить за межі суто менеджерських дисциплін, охоплює не лише організаційно-управлінські та економічні питання. Фахівець із туризму має володіти соціальними, гуманітарними, культурологічними, історичними, правовими, естетичними, рекреаційними, екологічними, економічними та іншими аспектами знань, двома-трьома іноземними мовами, сучасними комп'ютерними інформаційними технологіями. Професіоналам туристської

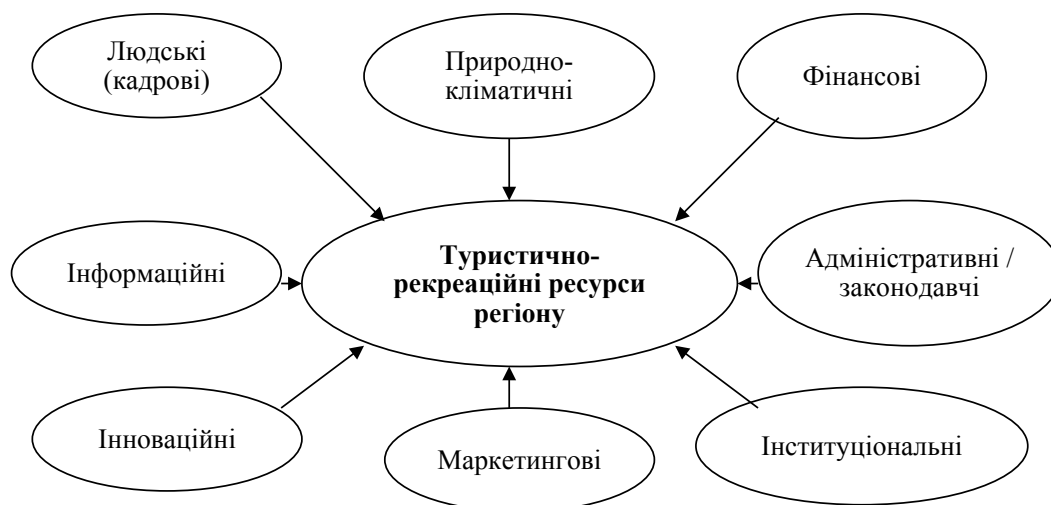


Рис. 1. Система ресурсів для забезпечення діяльності кластера

індустрії мають бути притаманні доброзичливість, знання психології, вміння самостійного туроперейтингу і надання різних видів туристських послуг, що передбачає ширший обсяг фундаментальних знань.

Важливим показником є забезпечення регіональної системи освіти кваліфікованими кадрами для рекреаційно-туристичного комплексу Закарпаття. Необхідно розвивати мережу навчальних закладів туристичного профілю, враховуючи зростаючий попит на туристичні послуги, сприяти можливості отримання фахової освіти та підвищення кваліфікації кадрів туристичного комплексу.

Наявність *інституціональних ресурсів* (норм та правил поведінки, традицій та звичаїв господарювання) є надзвичайно важливим для формування взаємовідносин між учасниками кластера. Сучасна інституційна база потребує вдосконалення в напрямі уніфікації та узгодженості єдиних правил гри учасників кластера, які є юридично різнорідними, але об'єднані за певними інтересами. Формування соціального партнерства між учасниками кластера зумовлює, насамперед, прозорі стосунки між ними, які б сприяли налагодженню взаємної довіри та розуміння необхідності кооперації. Нові умови праці вимагають підготовки менеджерів нового покоління, які були б здатні до спільного прийняття рішень, роботі в команді, сприйнятливі до змін та інновацій, комунікативні.

Адміністративні/законодавчі ресурси кластера полягають передусім у наявності владної участі в діяльності кластера. Багато науковців сходяться на думці, що участь держави у кластері повинна бути дотичною, базуватися на регулюванні та розподілу використання інших ресурсів. Якщо кластер сформований за принципом «зверху вниз», то його ресурсна підтримка здійснюється згори. Формування нормативно-правового поля полегшує регуляторну функцію держави та ставить певні рамки для діяльності підприємств. Саме за допомогою державного регулювання розвитку туризму можна вдосконалювати нормативно-правову базу, розвивати метод ліцензування, стандартизації та сертифікації сфері туризму та рекреації, здійснювати митне та податкове регулювання, реалізовувати цільове бюджетне фінансування програм розвитку туризму, створювати сприятливі умови для інвестування в туризм, збільшувати надходження в людський капітал, допомагати просуванню туристичних продуктів на внутрішній та світовий ринки, сприяти участі регі-

ону в міжнародних туристичних програмах, а також координувати діяльність та інвестиції державного та приватного секторів туризму.

Природно-кліматичні ресурси регіону. Найбільшим багатством Закарпатської області, яке формує основу її природно-ресурсного потенціалу, зокрема в контексті розвитку туризму та залучення у цю сферу господарського комплексу області іноземних інвесторів, є ліси, що займають понад 50% території Закарпаття. В Українських Карпатах збережені найбільші в Європі ділянки пралісів, а Карпатський біосферний заповідник належить до найбільших та найцікавіших об'єктів природно-заповідного фонду України [2]. Екосистеми заповідника віднесені до найцінніших на нашій планеті і з 1993 р. входять до міжнародної мережі біосферних резерватів ЮНЕСКО. Крім того, на території області знаходяться Ужанський національний природний парк, який є невід'ємним складником єдиного у світі тристороннього польсько-словацько-українського міжнародного заповідника «Східні Карпати», що підтверджено сертифікатом МАБ ЮНЕСКО, а також Національний природний парк «Синевир». В області взято на облік понад 2 тис. видів флори, що відповідає 50% загальної чисельності видів України. Станом на 01.01.2011 у Закарпатській області налічується 454 об'єкти природно-заповідного фонду загальною площею 171 420,272 га, із них загальнодержавного значення – 34 об'єкти загальною площею 155 609,51 га, місцевого значення – 416 об'єктів загальною площею 15 810,762 га. Відсоток фактичної площі територій та об'єктів природно-заповідного фонду до загальної площі області становить 13,4%. Закарпатська область відома як один із найпрестижніших куточків лікування та відпочинку людей, тут діє розвинута мережа санаторно-курортних комплексів, туристичних баз, унікальних мінеральних джерел і термальних вод. На території області розвідано 75 типів мінеральних вод із дебітом 3,3 тис. м³ на добу, які є унікальними та відповідають водам типу «Шаянська», «Єсентуки», «Боржомі» і за своїм хімічним складом та лікувальними властивостями не поступаються відомим водам Кавказу, Чехії, Польщі і Франції (38 із них занесені до Кадастру мінеральних вод України). Краса карпатської природи приваблює туристів та відпочиваючих у будь-яку пору року. Санаторії, будинки відпочинку і пансіонати області одночасно можуть приймати до 4 тис. відпочиваючих. Рекреаційні ресурси Закарпаття становлять 5,2% об'ємного і 5,1%

вартісного потенціалу природних ресурсів рекреації всієї України [3].

Маркетингові ресурси. Сучасна маркетингова стратегія просування туристичного продукту кластера на внутрішньому та міжнародному ринках дає можливість широко популяризувати визначні місця краю, дасть можливість видавати поліграфічну продукцію (путівники регіону тощо), забезпечуватиме проведення аналізу ринку, його сегментації, виявляти попит на туристичний продукт, формуватиме пропозицію, а також сприятиме організації та проведенню фестивалів, фольклорних свят, де поширюється інформація про туристичні можливості та пропозиції регіону. Пропонуємо для використання інструменти регіонального маркетингу для забезпечення позитивного іміджу краю та PR (промоції).

Інформаційні ресурси кластера забезпечують йому поширення достовірної інформації про діяльність кластера між його учасниками та зацікавленим особам. Діяльність інформаційного центру полягає в накопиченні та обробці інформації, видавництві поліграфічної продукції, яка містить інформацію про діяльність кластера, про туристичні та рекреаційні перспективи краю, розміщення інформації про Закарпаття в Інтернеті на сторінках, які мають високі рейтинги відвідування. Розвиток інформаційних ресурсів є також важливим у формуванні позитивного іміджу краю. Журналісти як ніхто інший багато можуть зробити для розширення туристичних можливостей

України, створення позитивного привабливого іміджу туристичних центрів та курортів нашої країни у світі.

Фінансові ресурси є ключовими в організації та діяльності туристичного кластера. Забезпечуються за рахунок інвестицій приватних інвесторів, дотацій та цільового фінансування з держбюджету, залучення грантів міжнародних туристичних організацій.

Інноваційні ресурси полягають у використанні нових інформаційних та інноваційних технологій із виробництва та надання туристичних та рекреаційних послуг, а також у нових засобах проникнення на нові ринки, нових методах просування туристичного продукту за межу кластера. Перспективним напрямом в їх підвищенні є активне залучення науки до досліджень розвитку туризму, фінансування наукових розробок та можливостей інноваційного маркетингу. Позитивним явищем є наявність інформації про діяльність турфірм, готелі та інші заклади в мережі Інтернет, використання систем онлайн-бронювання квитків, замовлення турів, купівля путівок тощо.

Висновки з цього дослідження. Аналіз та оцінка стану рекреаційно-туристичного комплексу Закарпаття крізь призму ресурсного забезпечення дав змогу зробити висновок про наявність великих потенційних резервів підвищення його ефективності за рахунок комплексного використання всіх наявних ресурсів та залученням нових.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гоблик В.В. Економічна суть кластерів та перспективи їх створення / В.В. Гоблик, Т.Д. Щербан, Вл.В. Гоблик // Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт VIII Міжнародної науково-практичної конференції (Київ – Будапешт – Відень, 28 грудня 2016 р.). – Фінансово-економічна наукова рада, 2016. – С. 61–64.
2. Гоблик В.В. Ліси як туристичний ресурс: проблеми збереження, примноження та раціональне використання / В.В. Гоблик, Т.Д. Щербан // Международный научный журнал. – 2016. – Вып. 6. – Т. 3. – С. 118–119.
3. Гоблик В.В. Внешнеэкономические связи в трансграничных регионах: опыт Украины и стран Евросоюза : [монография] / В.В. Гоблик ; Мукачевский государственный университет. – М. : ЦСП и М, 2015. – 318 с.
4. Гоблик В.В. Формування транскордонних туристичних кластерів як пріоритетний напрям розвитку прикордонних регіонів України / В.В. Гоблик // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 117–123.
5. Іртищева І.О. Фактори та особливості екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 316–322.
6. Стегней М.І. Інноваційні аспекти сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 297–304.

УДК 332

Розвиток зеленого туризму – пріоритетне завдання для України

Дідик Н.В.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Варшава О.В.

магістр економічного факультету
Ужгородського національного університету

У статті досліджено загальний стан та потенціал зеленого туризму в Україні в цілому та в Закарпатській області зокрема, визначено проблеми та перспективи його розвитку. Проаналізовано основні фактори, які впливають на розвиток сільського туризму в нашій країні, проведено SWOT-аналіз та запропоновано механізми та шляхи підвищення ефективності зеленого туризму в Україні.

Ключові слова: зелений туризм, сільський туризм, потенціал, рекреаційний комплекс, агротуризм, сфера туризму.

Дидик Н.В., Варшава О.В. РАЗВИТИЕ ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА – ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье исследованы общее состояние и потенциал зеленого туризма в Украине в целом и в Закарпатской области в частности, определены проблемы и перспективы его развития. Проанализированы основные факторы, влияющие на развитие сельского туризма в нашей стране, проведен SWOT-анализ и предложены механизмы и пути повышения эффективности зеленого туризма в Украине.

Ключевые слова: зеленый туризм, сельский туризм, потенциал, рекреационный комплекс, агротуризм, сфера туризма.

Didyk N.V., Varshava O.V. GREEN TOURISM DEVELOPMENT – PRIORITY TASK FOR UKRAINE

In this article the general condition and potential of green tourism in Ukraine in general and in particular in the Transcarpathian region are researched. Identified problems and prospects of its development. The study analyzed the main factors that affect the development of rural tourism in our country, conducted the SWOT-analysis and proposed mechanisms and ways to improve green tourism in Ukraine.

Keywords: green tourism, rural tourism, potential, recreation complex, agritourism, tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зелений туризм є однією з високоприбуткових галузей світової економіки. Він посідає важливе місце серед факторів соціального і культурного розвитку, підтримання рівня й якості життя в країні. Активний розвиток туризму викликав жвавий інтерес до вимірювання впливу туризму на економічний розвиток країн та регіонів.

В Україні та Закарпатті великого розвитку набув саме зелений туризм. Цьому сприяють наявний приватний житловий фонд, природні рекреаційні ресурси та досить добре розвинута мережа підприємства туристично-рекреаційного обслуговування. Саме Закарпаття має всі шанси стати одним із центрів сільського туризму в Європі та світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внесок зеленого туризму у розвиток економіки країни, його тенденції та перспективи розвитку досліджували такі вчені, як І.В. Литвин, К.В. Мастюх, М. Бондаренко, Н.О. Передрій,

В. Васильєв та ін. У працях цих науковців розглянуто основні теоретичні засади сільського туризму, можливі перспективи його розвитку, а також його вплив на конкурентні позиції України та її регіонів у туристичному бізнесі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що в останні роки зазначена тематика висвітлена в теоретичних і практичних дослідженнях, присвячених питанням розвитку сільського туризму в Україні, саме питання вирішення та шляхів подолання перешкод до сталого розвитку сільського туризму в нашій країні є недостатньо дослідженим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою дослідження є обґрунтування пріоритетності розвитку туризму в регіонах України, у тому числі в Закарпатській області, як важливого джерела соціально-економічного зростання і збільшення коефіцієнта міжнародного іміджу країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні розвиток сільського туризму розпочався тільки в 1996 р., однак він дуже швидко став популярним як для відпочиваючих, так і для господарів цих будинків. Велике розповсюдження сільський туризм одержав у Карпатському регіоні, Закарпатті, Слобожанщині, Поліссі, Поділлі та Буковині.

Надзвичайно популярні ідеї спільної охорони навколишнього середовища в усіх західних країнах були прийняті до уваги туристичною індустрією. Завдяки розвитку сільського туризму країни скорочують рівень безробіття серед сільського населення, залучаючи його не лише до виробничої сфери, але й до сфери послуг. Нині у більшості країн Європи пріоритетним напрямом розвитку сільських територій є переорієнтація сільського населення до несільськогосподарського підприємництва, одним з яких є зелений туризм.

Відпочинок на селі є одним із найперспективніших напрямів відродження та розвитку українського села, а також підвищення економічного рівня регіонів України. Зелений туризм не виснажує наявні ресурси, а також підвищує рівень життя місцевого населення, економічно зацікавленого у їх збереженні та примноженні.

Визначення сільського туризму залишається предметом жвавих дискусій серед багатьох фахівців. Спрощене розуміння сільського зеленого туризму має загальні риси, а саме: це відпочинок, який проводиться в сільській місцевості в обладнаній садибі.

У широкому значенні сільський туризм також можна розглядати як домінуючу ключову галузь у територіальному аспекті, коли інші галузі (народні ремесла, шляхове господарство і транспорт, сфера торгівлі та харчування, інші підприємства сфери послуг) підлаштовуються технологічно під відповідне природно-рекреаційне середовище.

Сільський туризм і його підвиди – агротуризм та екотуризм – найбільшою мірою відповідають пріоритетам сталого еколого-економічного розвитку регіонів, а саме: збереження природного та культурного середовища, економічна підтримка добробуту місцевої громади, постачання туристам місцевих екологічних продуктів харчування [1, с. 140].

Агротуризм – це сектор туристичної галузі, орієнтований на використання природних, культурно-історичних та інших ресурсів сільської місцевості й її специфіки для створення комплексного туристичного продукту.

Розрізняють дві базові форми агротуризму: винаймання помешкання з обслуговуванням

безпосередньо в межах домогосподарства або розміщення на нічліг із самообслуговуванням на землях, що належать до домогосподарства, наприклад у кемпінгах та наметах. В агротуризмі домогосподарство (фермерське господарство) становить одночасно нічліжну базу та головний предмет інтересу для туриста [2, с. 89].

Близьким за змістом та спрямованістю до агротуризму є екотуризм. Екотуризм – це форма подорожі, сприятлива для навколишнього середовища. Вона відбувається на територіях, що мають природничу цінність (національні та ландшафтні парки). Екотуризм спрямований на охорону природного і культурного середовища регіонів, які відвідуються туристами. Він передбачає, що учасниками цих подорожей є люди з високою екологічною свідомістю.

Сільський зелений туризм визначається своєю багатогранністю. Він передбачає:

- екскурсійні маршрути, які є унікальною можливістю долучитися до джерел та витоків української духовності через засоби культури, літератури, мистецтва;
- ознайомлення з природними художніми ремеслами (плетіння з лози, різьба по дереву, вишивка, малярство, гончарство тощо);
- відвідування історичних пам'яток (місць життя і творчості відомих людей тощо) [3, с. 151].

Україна має надзвичайно великий туристично-рекреаційний потенціал. Майже 15% території – це зони для відпочинку, гірські та приморські ландшафти, придніпровські зелені зони, де чисті ріки, повітря, гори, де збережені національні традиції, фольклор, музеї, церкви й інші прекрасні архітектурні пам'ятники. В Україні налічується більше 500 населених пунктів, які мають унікальну історико-культурну спадщину, охороняється державою близько 30 національних і регіональних парків і садиб відомих діячів української культури.

За оцінками Мінагрополітики, станом на 2015 р. у сфері зеленого туризму було зайнято близько 2,5 тис. жителів сільських територій [4].

Зелений туризм визнано одним із пріоритетів Стратегії розвитку сільського господарства на період до 2020 р. та розробленої Мінагрополітики нової редакції закону про держпідтримку фермерських господарств [4].

Згідно з визначенням фахівців, найбільш пріоритетними регіонами для розвитку сільського туризму в Україні є:

- *Західний регіон:* Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Хмельницька області;

- *Південний регіон*: Запорізька, Миколаївська, Херсонська області;
- *Центральний і Північний регіони*: Київська, Полтавська, Чернігівська області [5, с. 268].

Вивчаючи попит на ринку туристичних послуг у зеленому туризмі, компанія GFK Ukraine провела дослідження, результати якого показали, що відпочинку в садибах Західної України надає перевагу 41% відпочиваючих [6, с. 124].

Надзвичайно перспективною для розвитку зеленого туризму є саме Закарпатська область. Найважливішою її особливістю та перевагою є економіко-географічне положення. Це найзахідніша область України та єдина, яка межує одразу з чотирма країнами Центральної Європи: Румунією, Угорщиною, Словаччиною та Польщею. Хороші добросусідські відносини та високий попит на туристичні послуги серед міського урбанізованого населення сусідніх країн роблять реальним перетворення нашого краю на центр сільського туризму серед країн Центрально-Східної Європи.

Послуги сільського туризму надаються в Закарпатті в таких районах:

- Берегівському;
- Великоберезнянському;
- Виноградівському;
- Воловецькому;
- Іршавському;
- Свалявському;
- Перечинському;
- Міжгірському;
- Мукачівському;
- Рахівському;
- Тячівському;
- Ужгородському;
- Хустському.

Сільський туризм приваблює мешканців великих міст України, які мріють хоча б на кілька днів зануритися в атмосферу сільського життя, в екологічно чисте середовище, спробувати смачні та приготовані з натуральних продуктів страви української кухні, а також відпочити від шаленої метушні в мальовничих куточках нашої країни.

Останнім часом зелений туризм набув широкого розповсюдження серед іноземців, які живуть і працюють в Україні, а саме співробітників посольств, працівників іноземних фірм, банків тощо. Вони приїжджають до українського села як на уїкенд, так і на довший термін [7, с. 25].

У Закарпатській області налічується 50 домашніх господарств, які надають послуги

сільського туризму. Це досить значна кількість, ураховуючи, що загалом в Україні їхня кількість становить 2 176 одиниць. Ціна за проживання в садибах варіюється від 700 до 1 000 грн. на добу [8]. Це дає можливість господарям заробити до 300 000 грн. за рік. Прибутки від зеленого туризму позитивно впливають на добробут селян та розвиток українського села. А оскільки для догляду за садибою потрібні працівники, це також створює в селі робочі місця. Подальший розвиток зеленого туризму зміг би значно скоротити міграцію селян за кордон у пошуках заробітку, тому що вони змогли б заробити кошти, залишаючись вдома, поряд із сім'єю.

Якщо один варіант зеленого туризму можна розглянути екокемпінг. До речі, він досить популярний у Малій Углі, Дубовому та інших гірських селах Тячівщини. Господар облаштовує земельну ділянку, ставить столи, лавочки, огорожує і робить місце більш-менш безпечним, а згодом здає в оренду під так зване палатне містечко. Бажано, щоб поблизу був доступ до питної води, туалет і, звичайно ж, облаштовані місця для сміття [9, с. 53].

Відношення до сільського туризму у пересічних українців досить різне – від цілковитого несприйняття цього виду відпочинку до величезного захоплення його екологічністю та економічністю. Проте значна частина населення залишається зовсім необізнаною з даною формою туризму, тому перед Україною стоїть надзвичайно важливе завдання – пропагувати ідеї сільського туризму в цілому та ознайомлювати громадян з основними його принципами. Основною метою повинно стати пропагування даного виду відпочинку та створення його позитивного образу в ЗМІ.

Також варто залучити місцеву владу до підтримки розвитку сільського туризму у своїй місцевості. Кожен чиновник повинен розуміти, що розвинутий сектор зеленого туризму – це додаткові кошти та покращення інфраструктури району, створення нових робочих місць.

Для того щоб систематизувати надану інформацію, а також зробити певні висновки щодо перспективи розвитку сільського туризму, в Україні було проведено SWOT-аналіз стану цього виду діяльності, який дав можливість оцінити сучасний стан сільського туризму, окреслити перспективи його розвитку в Україні, а також попередити виникнення можливих проблем (табл. 1).

Провівши SWOT-аналіз, можна зробити висновки, що для подальшого розвитку зеле-

SWOT-аналіз зеленого туризму в Україні

| Фактори, що впливають на діяльність п-ва | Позитивні | Негативні |
|--|---|---|
| Внутрішні | (S) Сильні сторони: 1. Переважно чисте довкілля. 2. Багата флора та фауна, мальовничі краєвиди. 3. Велика кількість історико-культурних пам'яток. 4. Збережені національні традиції. 5. Гостинність населення. 6. Велика кількість приватних садиб. 7. Невелика ціна на проживання та харчування. 8. Харчування з екологічно чистих продуктів, вирощених самостійно. | (W) Слабкі сторони: 1. Низька якість умов проживання. 2. Проблеми з водопостачанням. 3. Недостатня обізнаність населення в даному виді відпочинку. 4. Незнання господарями іноземних мов. 5. Непривабливий імідж України в очах іноземців у зв'язку з АТО. 6. Погано розвинена мережа електронного резервування. 7. Недостатньо розвинута інфраструктура. 8. Відсутність цікавих атракцій. |
| Зовнішні | (O) Можливості: 1. Збільшення доходів та зайнятості сільського населення. 2. Покращення умов життя в українських селах. 3. Формування позитивного іміджу України у світі. 4. Покращення інфраструктури сіл. 5. Збереження історико-культурних пам'яток. | (T) Перешкоди: 1. Відсутність категоризації знижує якість нічліжних умов. 2. Політичний імідж країни не сприяє притоку іноземних інвестицій. 3. Безробіття в країні підвищує рівень злочинності і тим самим відлякує туристів. 4. Відсутність нормативно-правової бази перешкоджає організації відпочинку на селі. |

Джерело: складено автором на основі [5; 9]

ного туризму в Україні необхідно створити єдину нормативно-правову базу, яка б контролювала дану сферу послуг, провести категоризацію баз відпочинку, розробити заходи, які б стимулювали відпочиваючих збільшити тривалість свого перебування в сільських садибах, створити інформаційні центри у великих містах, які б інформували населення про власників агроосель, кон'юнктуру цін та задовольняли всі інформаційні потреби туристів. Також важливим є проведення періодичних тренінгів та семінарів для власників садиб, які задіяні в сільському туризмі, де вони б змогли обмінюватися досвідом та отримувати нові знання.

Висновки з цього дослідження. Сільський туризм є одним із найперспективніших напрямів розвитку аграрного сектору економіки України та може стати поштовхом для розвитку малого та середнього бізнесу на селі. Його розвиток також сприятиме збереженню культури і духовності українського народу, це додаткові можливості для популяризації української культури, поширення знань та інформації про неї у світі. Також зелений туризм є чи не єдиною можливістю вирішити соціально-економічні проблеми українського села, а саме подолати безробіття, зменшити міграційні процеси, підвищити рівень життя сільського населення тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І. Биркович / Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2011. – № 1(6). – С. 138–143.
2. Липчук В.В. Агротуризм: організаційно-економічні засади розвитку / В.В. Липчук, Н.В. Липчук. – Львів : СПЛОМ, 2008. – 160 с.
3. Гловацька В.В. Сільський зелений туризм: сутність, функції, основи організації / В.В. Гловацька // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 148–155.

4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/>.
5. Передрій Н.О. Напрями розвитку сільського зеленого туризму в Україні / Н.О. Передрій // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 1(8). – Т. 1. – С. 265–270.
6. Арбузова Ю.В. Перспективні напрями розвитку зеленого туризму в Україні / Ю.В. Арбузова, В.Д. Яковенко // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – № 3. – С. 120–128.
7. Ткачук В.І. Європейська парадигма сільського туризму в умовах диверсифікації сільської економіки / В.І. Ткачук // Вісник Житомирського НАЕУ. – 2010. – № 1. – С. 25.
8. Сайт «Зелений туризм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ruraltourism.com.ua/index2.php>.
9. Грицку-Андрієш Ю. Географія сільського зеленого туризму в Закарпатській області / Ю. Крицку-Андрієш, В. Грицку // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2014. – № 34. – С. 48–55.

Оцінка інвестиційного розвитку регіону як складова методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку матерії регіону

Зубков Р.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Миколаївського Міжрегіонального інституту
розвитку людини Вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»

У статті визначено необхідність оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів України у сучасних умовах кризового розвитку держави. Наведена класифікація методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону. Надана критична оцінка методам оцінки інвестиційного розвитку регіону, методам оцінки інноваційного розвитку регіону, методам оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку регіону. Наведено перспективи подальших досліджень в рамках даної наукової проблематики.

Ключові слова: метод, оцінка, підхід, регіон, розвиток, інвестиції, інвестиційний розвиток, інвестиційно-інноваційний розвиток, інновації, інноваційний розвиток.

Зубков Р.С. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАТЕРИИ РЕГИОНА

В статье определена необходимость оценки инвестиционно-инновационного развития регионов Украины в современных условиях кризисного развития государства. Приведена классификация методов оценки инвестиционно-инновационного развития региона. Дана критическая оценка методам оценки инвестиционно-инновационного развития региона, методам оценки инновационного развития региона, методам оценки инвестиционно-инновационного развития региона. Приведены перспективы дальнейших исследований в рамках данной научной проблематики.

Ключевые слова: метод, оценка, подход, регион, развитие, инвестиции, инвестиционное развитие, инвестиционно-инновационное развитие, инновации, инновационное развитие.

Zubkov R.S. EVALUATION OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE REGION AS A COMPONENT OF METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MATTER IN THE REGION

The article outlines the necessity in assessment of investment and innovative development of Ukrainian regions in the modern terms of crisis state development. The classification of methods used for the assessment of investment and innovative development of the region is provided. The critical assessment of the methods mentioned above as well as methods used for the assessment of investment and innovative development of the region independently is also provided. Finally, the further prospects of the research in this scientific area are offered.

Keywords: method, assessment, approach, region, development, investments, investment development, investment and innovative development, innovations, innovative development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Говорячи про методи (підходи) до оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку матерії регіону можемо виділити три їх групи: з акцентом на інноваційний розвиток регіону; з акцентом на інвестиційний розвиток регіону; з акцентом на інвестиційно-інноваційний розвиток регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні підходи до визначення основних методів (підходів) до оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону висвітлено у працях наступних дослідників: О.Ю. Доценка, В.Є. Болгова, Є.В. Ханова, Ю.М. Харазішвілі, Ю.С. Дорофєєвої, О.Б. Жихора, Н.Є. Скоро-

богатової, О. Савлук, Т.В. Уманець, О.В. Лучакової, М.Д. Лесечко, А.О. Чемерис, О.М. Чемерис, О.П. Просовича, Ю.Г. Бондаренка, Л.Р. Прийми, В. Ізюмської, О.В. Комеліної.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно зазначити, що перша група методів досліджуючи досить детально складові інноваційного розвитку регіону або не приділяє достатньо уваги інвестиційному розвитку регіону, або включає оцінку інвестиційного розвитку як складову інноваційного розвитку регіону, що зменшує якість та ефективність такого виду оцінки. Те ж саме можливо сказати і про другу групу методів, тільки вже зі сторони оцінки іннова-

ційного розвитку регіону, вона або відсутня або обмежено включена в оцінку інвестиційного розвитку. Методи, що поєднують оцінку і інноваційної, і інвестиційної складової розвитку регіону досить часто не ефективно поєднують дані дві складові у єдине ціле або роблять це досить механічно.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі методів оцінки інвестиційно-інноваційного функціонування матерії регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. О. Савлук для оцінки інвестиційного розвитку регіону пропонує розраховувати інтегральний індекс.

Для розрахунку інтегрального індексу інвестиційного розвитку регіону науковець пропонує використовувати наступну методику:

1. Виокремлення семи груп показників: економічного розвитку; зовнішньоекономічної відкритості; інноваційно-інвестиційної активності; розвитку інфраструктури; соціального розвитку; екологічного стану; геополітичних умов функціонування (всі показники наведено у таблиці 1).

2. Визначення та розрахунок часткових показників для кожної складової з наведених вище семи груп показників: стимулятори та дестимулятори.

3. Розрахунок максимальних для показників-стимуляторів і мінімальних для показників-дестимуляторів значень з використанням відповідних математичних інструментів.

4. Розрахунок середнього показника j -ї групи, i -го регіон спираючись на значення розрахованих часткових коефіцієнтів (стимуляторів та дестимуляторів).

5. Розрахунок за середньою арифметичною групового показника за обраними семи групами показників інвестиційного розвитку регіону.

6. Розрахунок інтегрального індексу інвестиційного розвитку регіону на основі групових показників за обраними семи групами показників інвестиційного розвитку регіону з використанням відповідних математичних інструментів.

На основі отриманого розрахунку інтегрального індексу інвестиційного розвитку регіону пропонується визначити рейтинг регіону.

Надалі, отримані інтегральні індекси пропонується розраховувати для всіх регіонів України, на їх основі визначити рейтинг окремих регіонів та проводити співставлення отриманих результатів і відслідковувати динаміку

їх зміни протягом періоду дослідження. Для зручності результати розрахунків пропонується зводити у таблиці. За результатами розрахунків робляться висновки щодо інвестиційного розвитку регіону та його місця згідно цього параметру серед інших регіонів України на певну дату, чи у динаміці за період дослідження.

Позитивними сторонами методу О. Савлук є: зрозуміла методика розрахунку індексів; значне охоплення різноманітних показників, що характеризують інвестиційний розвиток регіону; намагання об'єднати інвестиційний та інноваційний аспекти розвитку регіону у відповідній групі показників.

Недоліками методу є: не досить повна пропрацьованість визначення рейтингу регіону; складність у розрахунках показників; акцент на кількісні показники.

Даний метод можливо віднести до методів оцінки інвестиційного розвитку регіону, що використовують математичний інструментарій.

Останнім у групі методів оцінки інвестиційного розвитку регіону розглянемо Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів, що було розроблено Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України.

Зазначимо, що даний метод є одним з найбільш пропрацьованих методів оцінки інвестиційного розвитку регіонів, оскільки включає детальну методику розрахунку рейтингу, а також кількісні та якісні фактори впливу.

Стисло методику розрахунку та використання рейтингу можемо викласти так:

1. Визначення факторів впливу на інвестиційний розвиток регіону (кількісні та якісні).

2. Поділ виявлених факторів на дві групи в залежності від можливості зміни їх у короткостроковому періоді (жорсткі та м'які).

3. Розрахунок індексу інвестиційної привабливості регіону з використанням математичного інструментарію.

4. Визначення рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України.

5. Використання рейтингу інвестиційної привабливості як основи для рекомендацій в сфері економічної політики на регіональному та національному рівнях.

Наділі наведемо фактори, що відносяться, в рамках методу, до жорстких та м'яких.

До жорстких факторів впливу відносять: географічне розташування, природні ресурси, робочу силу, інноваційний потенціал, споживчий сегмент, бізнес-сегмент, інфраструктуру.

Групи показників оцінки інвестиційного розвитку регіону та їх складові [1, с. 37]

| Назва групи показників | Показники |
|--|--|
| Економічного розвитку регіону | Обсяг валового регіонального продукту (ВРП) на одну особу, грн.; Розмір реалізованої промислової продукції на одного чоловіка, грн.; Обсяг виробництва валової сільськогосподарської продукції на одного чоловіка, грн.; Розмір реалізованих послуг у на одного чоловіка, грн.; Розмір роздрібного товарообороту на одну особу, грн.; Кількість малих підприємств на 10 тис. чоловік, одиниць; Коефіцієнт зносу основних фондів у регіоні, %. |
| Зовнішньоекономічної відкритості регіону | Експорт продукції (робіт, послуг) на одного чоловіка, дол. США; Імпорт продукції (робіт, послуг) на одного чоловіка, дол. США; Коефіцієнт покриття експортом імпорту; Питома вага експорту у Валовому регіональному продукті, %; Питома вага імпорту у загальній сумі витрат регіону, %. |
| Інноваційно-інвестиційної активності у регіоні | Питома вага реалізованої продукції (робіт, послуг), що були виготовлені з використанням інновацій у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) у регіоні, %; Питома вага суб'єктів господарювання, що займалися інноваційною діяльністю у загальній кількості суб'єктів господарювання у регіоні, %; Питома вага суб'єктів господарювання, що впроваджували інновації у загальній кількості суб'єктів господарювання у регіоні, %; ПІІ на одного чоловіка у регіоні, дол. США; Розмір капітальних інвестицій на одного чоловіка у регіоні, грн.; Розмір інвестицій у будівельно-монтажні роботи на одного чоловіка у регіоні, грн.; Розмір введених у дію основних фондів на одного чоловіка у регіоні, грн. |
| Розвитку інфраструктури регіону | Вантажооборот автомобільного транспорту, млн. ткм; Кількість об'єктів роздрібної торгівлі на 10 тис. населення, од.; Кількість об'єктів ресторанного господарства на 10 тис. населення, од.; Кількість готелів та інших місць для короткотермінового проживання на 10 тис. населення, од.; Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, км на 1000 км ² території; Щільність залізничних колій загального користування, км на 1000 км ² території; Кількість суб'єктів фінансової діяльності на 10 тис. населення, од. |
| Соціального розвитку регіону | Кадровий потенціал: Доля економічно активного населення у загальній кількості населення регіону, %; Питома вага безробітних у загальній кількості працездатного населення у регіоні, %; Коефіцієнт демографічного навантаження (кількість пенсіонерів на 10 тис. населення); Коефіцієнт народжуваності (на 10 тис. населення); Коефіцієнт смертності (на 10 тис. населення). Рівень доходів та витрат населення регіону: Середньомісячний рівень реальних доходів на одну особу, грн.; Середньомісячний рівень витрат на одну особу, грн. Рівень правопорядку в регіоні: Кількість злочинів (на 10 тис. населення); Кількість засуджених за вироками судів, які набрали чинності (на 10 тис. населення). |
| Екологічного стану регіону | Обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води у розрахунку на одну особу, м ³ ; Викиди шкідливих речовин в атмосферу у розрахунку на км ² , т; Утворення відходів I-III класів небезпеки, т/км ² ; Економія забору води за рахунок оборотного та послідовного водопостачання, частка оборотної води у загальному обсязі використаної, %; Наявність річок, загальна довжина, км на 1000 км ² території; Наявність водосховищ, корисний об'єм, млн. м ³ на 1000 км ² території; Площа земель сільськогосподарського призначення до загальної площі регіону, %; Площа лісів та лісовкриті площі до загальної площі регіону, %; Забір води із природних водних об'єктів для використання у розрахунку на одну особу, м ³ . |
| Геополітичних умов функціонування регіону | Індекс наближеності до кордонів країни; Індекс взаємовідносин з іноземними державами (регіонами); Індекс наближеності до морських портів країни. |

До м'яких факторів впливу відносять: діловий клімат, правила та процедури, успішний досвід реалізації інвестиційних проектів, відкритість влади, діловий оптимізм [2, с. 382].

Наведений метод відноситься до тих, що використовують як математичний інструментарій, так і експертні висновки.

Позитивними сторонами методу є: врахування як кількісних, так і якісних факторів впливу; гнучкість у підборі показників; детальна методика розрахунку; врахування інноваційного розвитку регіону; можливість автоматизації розрахунків; можливість графічної інтерпретації розрахунків.

Негативним сторонами методу є: суб'єктивність та довільність вибору показників для розрахунку рейтингу експертами; відсутність нормативних показників рейтингу, що ускладнює інтерпретацію отриманих результатів.

Завершуючи дослідження методів оцінки інвестиційного розвитку регіону відмічаємо, що більшість з них побудована на розрахунку або загального індексу або рейтингу інвестиційного розвитку (привабливості) регіону. Відмінностями є: деталізація методики розрахунку; математичний інструментарій, що використовується для розрахунку індексу (рейтингу); кількість показників оцінки; роль експертів у оцінюванні.

Дослідження методів оцінки інвестиційного та інноваційного розвитку регіонів дозволило виявити наявність невеликої групи методів, що намагаються поєднати ці два види оцінки у єдине ціле. Нижче наведемо найбільш вдалі, з точки зору автора, такі методи та критично оцінимо їх.

В. Ізюмська в рамках оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону пропонує використовувати дев'ять груп показників: економіко-географічне розташування регіону; природно-ресурсний потенціал регіону; трудовий потенціал регіону; рівень економічного розвитку регіону; характеристику регіонального споживчого ринку; інфраструктурний потенціал регіону; науково-технічний (інноваційний) потенціал регіону; інвестиційні переваги; інвестиційні ризики [3, с. 180].

Кожна група показників в рамках наукового дослідження В. Ізюмської досить деталізована та включає від трьох до дванадцяти показників.

На основі запропонованих показників робиться розрахунок інтегрального показника інвестиційно-інноваційного розвитку (привабливості) регіону.

Участь експертів у підборі показників та інтерпретації результатів методу не передбачується, тому даний метод можемо віднести до методів, що використовують математичний інструментарій.

Перевагами методу є: намагання об'єднати інвестиційний та інноваційний розвиток регіону; наявність значної кількості груп показників.

Серед недоліків методу відмічаємо: непрацьованість методики розрахунку інтегрального показника; довільність обрання показників оцінки; акцент на інвестиційний аспект розвитку регіону.

Значну увагу привертають наукові роботи О.В. Комеліної, яка запропонувала свій метод оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону.

В рамках запропоновано методу акцент було зроблено на гнучкості у підборі показників та розрахунку інтегральної оцінки регіональної інвестиційно-інноваційної системи (РІІС).

Для інтегрального оцінювання РІІС множина показників розділена на підмножини відповідно до її підсистем, де x_{ij}^{kt} – значення i -го показника в j -тій підмножині для k -го регіону в період t ($i = \overline{1, I_j}, j = \overline{1, n}, k = \overline{1, 27}, t = \overline{1, T}$). Для кожного значення x_{ij}^{kt} визначено відповідне нормалізоване значення $z_{ij}^{kt} = \frac{x_{ij}^{kt} - \bar{x}_{ij}^t}{\sigma_{ij}^t}$, де \bar{x}_{ij}^t – середнє значення показника x_{ij}^{kt} по всіх регіонах країни, а σ_{ij}^t – стандартне відхилення відповідного показника. Інтегральні оцінки підсистем інтегральної інвестиційно-інноваційної системи мають такий вигляд:

$$w_j^{kt} = \frac{\sum_{i=1}^{I_j} z_{ij}^{kt}}{I_j}. \quad (1)$$

Інтегральна оцінка регіональної інвестиційно-інноваційної системи визначається рівністю $W^{kt} = \sum_{j=1}^n \alpha_j w_j^{kt}$, де вага α_j j -тої підсистеми розраховується на основі експертного опитування [4, с. 13].

Наведений метод відноситься до тих, що використовують як математичний інструментарій, так і експертні висновки.

До переваг методу відносимо: гнучкість; намагання об'єднати інвестиційний та інноваційний розвиток регіону.

Недоліками методу є: суб'єктивізм, що привноситься роботою експертів; відсутність чітких параметрів інтегральної оцінки регіональної інвестиційно-інноваційної системи.

Завершуючи дослідження третьої групи методів оцінки (оцінка інвестиційно-інновацій-

ного розвитку регіону) відмічаємо їх не значну кількість та слабку пропрацьованість.

Висновки з цього дослідження. Критичне оцінювання методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону дозволило виявити головні їх недоліки, а саме: досить довільний підбір показників оцінки; у більшості, слабка методика розрахунку підсумкових показників оцінки; слабкий акцент

на якісних показниках оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону; не зрозуміла ефективність застосування методів на практиці.

На особливу увагу заслуговує факт незначної кількості та досить низької якості методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку регіону, що потребує усунення і є перспективою подальших наукових розробок автора.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Вісник КНТЕУ. Держава та економіка. – 2013. – №5. – С. 31–44.
2. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К.: Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, 2014. – 390 с.
3. Ізюмська В. Оцінка інноваційно-інвестиційного клімату в регіоні / В. Ізюмська // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 7. – С. 179–181.
4. Комеліна О.В. Науково-методичні основи формування інноваційно-інвестиційного механізму соціально-економічного розвитку регіонів України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.0к / О.В. Комеліна / Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. – Полтава, 2010. – 43 с.

УДК 338.43:633.2.3:636.2.034.084.52

Впровадження перспективних кормових культур – основа підвищення продуктивності дійного стада

Коваленко Г.В.

кандидат економічних наук,
Миколаївський національний аграрний університет

Іваненко Т.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет

У статті розглянуто і проаналізовано один з найважливіших напрямів інноваційного розвитку молочного скотарства та його ефективності, а саме рівень і якість годівлі корів. Досліджено вплив витрат кормів, середньої ціни реалізації на зміну рівня рентабельності реалізації молока через встановлення кореляційної залежності. Надано перелік більш ефективних кормових культур та видів кормів у їх оптимальному співвідношенні для рентабельності виробництва тваринницької продукції.

Ключові слова: кормовиробництво, молочне скотарство, інноваційні процеси, рентабельність, повноцінна годівля.

Коваленко А.В., Іваненко Т.Я. ВНЕДРЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ КОРМОВЫХ КУЛЬТУР – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ ДОЙНОГО СТАДА

В статье рассмотрено и проанализировано одно из важнейших направлений инновационного развития молочного скотоводства и его эффективности, а именно уровень и качество кормления коров. Исследовано влияние расхода кормов, средней цены реализации на изменение уровня рентабельности реализации молока через установление корреляционной зависимости. Предоставлен перечень более эффективных кормовых культур и видов кормов в их оптимальном соотношении для рентабельности производства животноводческой продукции.

Ключевые слова: кормопроизводство, молочное скотоводство, инновационные процессы, рентабельность, полноценное кормление.

Kovalenko H.V., Ivanenko T.Y. IMPLEMENTATION OF PROMISING FORAGE CROPS IS THE BASIS OF INCREASING THE PRODUCTIVITY OF DAIRY CATTLE

The article considers one of the most important directions of innovation development of dairy cattle and its efficiency, namely the level and quality of feeding cows. The effect of forage consumption and the average selling price onto the change of the level of milk profitability through the determining the correlation is analyzes. The article presents the list of more efficient forage crops and forage species in their optimal ratio for the profitability of livestock production.

Keywords: forage production, dairy cattle, innovative processes, profitability, full-value feeding.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Молочна галузь посідає одне з провідних місць в агропромисловому комплексі України. Сектор виробництва молочної продукції відкритий для інноваційних технологій, належить до швидкозростаючого ринку і майже в усьому світі є предметом особливої уваги держави та підсиленого державного регулювання. Молоко і молочні продукти є невід'ємними елементами харчування людини і значною мірою впливають на ступінь задоволення потреб населення.

Проблема призупинення спаду і подальшого нарощування виробництва молока в Україні, зокрема у Миколаївській області, викликає велике занепокоєння на всіх рівнях управління економікою агропромислового

комплексу, оскільки її вирішення вимагає тривалого часу з обов'язковим здійсненням багатогранної системи організаційно-технологічних і соціально-економічних заходів, а також капітальних вкладень у галузь. У нинішніх умовах для розвитку молочного скотарства необхідно вжити заходів щодо зупинення скорочення поголів'я молочних корів за обов'язкового створення реальних умов для різкого підвищення їх продуктивності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні проблеми розвитку кормовиробництва досліджували В. Андрійчук, В. Амбросов, Н. Бурлака, П. Гайдуцький, В. Месель-Веселяк, І. Кіщак, Л. Ройтенко, О. Шпикуляк та ряд інших вчених економістів-

аграрників. Основою їх праць є питання становлення та розвитку кормовиробництва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте велика кількість питань, які стосуються саме особливостей економічного механізму його функціонування, залишаються відкритими і потребують більш глибокого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд і аналіз одного з найважливіших напрямів інноваційного розвитку молочного скотарства, а саме рівня і якості годівлі корів (на прикладі підприємств Миколаївської області); дослідження залежності рівня рентабельності від витрат кормів і ціни реалізації продукції; з'ясування того, які з кормових культур є більш ефективними для південно-західного степу Причорномор'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення проблеми забезпечення населення продуктами харчування залежить від рівня їх виробництва. Згідно з Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року споживання молока і молочних продуктів на одну особу за рік має бути доведено до 380 кг. Галузь молочного скотарства не лише потрібна, але й вигідна навіть за нинішніх економічних умов. Та, на жаль, у нашій державі, зокрема господарствах Миколаївської області, молочне скотарство перебуває в складному становищі. На багатьох сільськогосподарських підприємствах виробництво молока є малоефективним, а в деяких – навіть нерентабельним.

Дані Держкомстату України свідчать про те, що в Миколаївській області більша частина сільськогосподарських підприємств уже не має дійного стада.

Втрата молочних корів – це втрата стратегічних ресурсів на селі, а їх відновлення займе не один рік. Також це скорочення робочих місць на селі, а серед іншого ускладнюються проблеми зайнятості сільського населення. Тому стабілізація й розвиток молочного скотарства повинні стати важливими пріоритетами аграрної політики в нашій країні.

Згідно з даними Головного управління статистики у Миколаївській області молочне скотарство характеризується спадом обсягів виробництва продукції. В 2015 році було вироблено 343,8 тис. т молока, що на 5,5% менше порівняно з 2010 роком, а також на 7% менше порівняно з 2014 роком. Лише за останній рік чисельність корів в усіх категоріях господарств зменшилася на 2,9%, а станом

на 1 січня 2016 року складала 79,9 тис. голів (рис. 1).

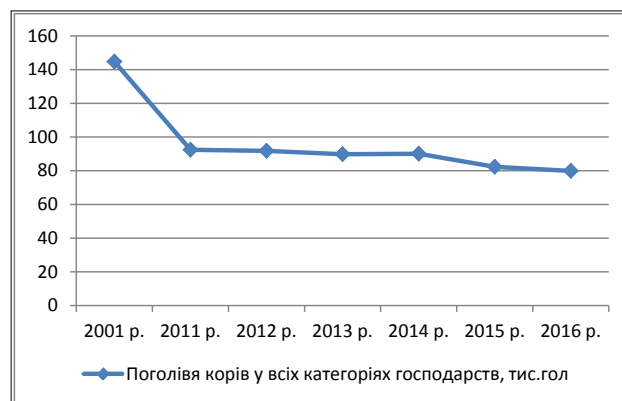


Рис. 1. Поголів'я корів у всіх категоріях господарств Миколаївської області, тис. гол.

Джерело: статистичний збірник «Тваринництво України»

Протягом останніх років відбувається перемищення значної частини виробництва молока із сільськогосподарських підприємств у дрібні господарства, що сприяє зниженню якості молока та продуктів його переробки, виникненню проблеми із сировинними зонами його постачання на молокопереробні заводи, збільшенню витрат на транспортування, зниженню конкурентоспроможності молочної продукції. Останнім часом на молочному ринку області великі оператори купують молокозаводи, які використовують або для випуску та збуту молокопродуктів на місцевому рівні, або тільки для первинної обробки сировини. Відбувається процес витіснення дрібних товаровиробників шляхом їх поглинання великими компаніями.

Це свідчить насамперед про підвищення виробництва в секторі сільгосппідприємств, що є позитивною динамікою, адже сільгосппідприємства є краще оснащеними і можуть забезпечити виробництво молока більш високої якості, аніж господарства населення, де люди часто неспроможні забезпечити належне виконання санітарних норм виробництва молока.

Згідно з даними інформаційних агентств у 2015 році в господарствах всіх категорій Миколаївської області було вироблено 343,8 тис. т молока, з них 37,8 тис. т вироблено сільськогосподарськими підприємствами, а 306,0 тис. т – господарствами населення.

Набагато гіршою є ситуація зі скотарством, яка склалася у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності Миколаївської області (табл. 1). За останні 16 років поголов'я корів в них зменшилося на 114,3 тис. голів

(або у 1,8 рази), тобто в середньому щороку воно скорочувалося загалом по області на 7,1 тис. голів, або на 375 голів у середньому по кожному з 19 районів.

За цей період скорочення торкнулося і дійного стада, яке утримується в суспільному секторі агропромислового комплексу області. Поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини зменшилося на 36,8 тис. голів (або у 5,9 разів).

В середньому по області за останні 16 років щільність поголів'я великої рогатої худоби і, зокрема, корів зменшилися відповідно у 11,8 та 10,0 разів. Водночас в середньому по підприємствах Врадіївського району на кінець 2015 року кількість великої рогатої худоби з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь становила 0,2, а корів – 0,1 голів, що менше, ніж у 2000 році, відповідно у 190 і 123 рази. Майже така ж ситуація і в Кривоозерському районі, де за останні 16 років щільність поголів'я великої рогатої худоби зменшилась у 21 раз, а щільність поголів'я корів – у 20,1 раз. У середньому по сільськогосподарських підприємствах щільність поголів'я великої рогатої худоби загалом і, зокрема, корів за цей же час зменшилась відповідно так: Березнегуватського району – у 20 і 34 рази; Веселинівського – у 35 і 21,5 рази; Вознесенського – у 36 і 30,5 рази.

У тваринництві інноваційні процеси спрямовані на вдосконалення технології виробництва, зберігання, переробки і реалізації продукції. Так, відповідно до розробок НААНУ пріоритетами інноваційної діяльності в тваринництві є підвищення біологічного потенціалу продуктивності тварин, вдосконалення біологічних систем розведення тварин, регулювання процесів формування і реалізації високої продуктивності тварин.

Найважливішим напрямом інноваційного розвитку молочного скотарства і його ефективності є рівень і якість годівлі корів. Наявність диспропорцій між розвитком кормової бази і наявним поголів'ям призводить до того, що тварини реалізують свій генетичний потенціал продуктивності тільки на 60–70%. Це пов'язано з низькою якістю кормів, відсутністю науково обґрунтованих раціонів, збалансованих за основними елементами живлення. Так, витрата кормів на умовну голову худоби за період з 2013 по 2015 роки в Миколаївській області істотно не змінилася (у 2013 році вона складала 32,2 ц корм. од.; у 2015 році – 33,7 ц корм. од.), а продуктивність окремих видів тварин значно коливалася по роках. В 2013 році при витратах кормів на корову в сільськогосподарських підприємствах області у 38,5 ц корм. од. середньорічний надій молока склав 4 294 кг, а в 2015 році при витратах кормів у 44,7 ц корм.

Таблиця 1

Чисельність поголів'я та виробництво продукції скотарства по господарствах Миколаївської області

| Показники | Роки | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2000 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Господарства усіх категорій | | | | | | | |
| Поголів'я великої рогатої худоби станом на 31 грудня, тис. голів | 249,4 | 141,4 | 142,0 | 150,3 | 154,5 | 132,4 | 135,1 |
| зокрема корів, тис. гол. | 144,7 | 92,4 | 91,8 | 89,8 | 90,1 | 82,3 | 79,9 |
| Валовий надій молока, тис. т | 346,8 | 364,0 | 365,9 | 367,4 | 370,7 | 369,3 | 343,8 |
| Надій на одну корову, кг | 2 037 | 3 839 | 3 906 | 3 939 | 4 061 | 4 033 | 4 110 |
| Сільськогосподарські підприємства усіх форм власності | | | | | | | |
| Поголів'я великої рогатої худоби, станом на 31 грудня, тис. голів | 103,9 | 21,9 | 21,5 | 21,1 | 20,5 | 19,2 | 17,9 |
| зокрема корів | 44,2 | 8,7 | 9,1 | 9,1 | 8,5 | 7,9 | 7,4 |
| Валовий надій молока, тис. т | 91,2 | 29,2 | 32,2 | 36,1 | 38,8 | 38,2 | 37,8 |
| Надій на одну корову, кг | 1 241 | 3 359 | 3 699 | 3 962 | 4 294 | 4 494 | 4 798 |
| Господарства населення | | | | | | | |
| Поголів'я великої рогатої худоби станом на 31 грудня, тис. голів | 145,5 | 119,5 | 120,5 | 129,2 | 134,0 | 113,2 | 117,2 |
| зокрема корів | 100,5 | 83,7 | 82,7 | 80,7 | 81,6 | 74,4 | 72,5 |
| Валовий надій молока, тис. т | 255,6 | 334,8 | 333,7 | 331,3 | 331,9 | 331,1 | 306,0 |
| Надій на одну корову, кг | 2 658 | 3 888 | 3 927 | 3 936 | 4 038 | 3 985 | 4 038 |

Джерело: дані Миколаївського Головного управління статистики

од. продуктивність склала 4 798 кг, тобто, із зростанням витрати кормів на 16,1% сталося підвищення молочної продуктивності лише на 11%. Така ситуація можлива тільки у разі низької якості кормових раціонів, які не відповідають фізіологічним потребам організму.

Для збільшення продуктивної частини кормового раціону необхідно збалансувати корми за всіма необхідними мікро- і макроелементами живлення з урахуванням новітніх наукових розробок в цій області. Тому важливо не просто збільшити витрати кормів в молочному скотарстві, але й врахувати їх якісні характеристики. Тільки в цьому випадку можна якнайповніше реалізувати наявний потенціал продуктивності худоби.

Таким чином, інноваційні процеси, пов'язані з вдосконаленням системи кормовиробництва і годування, здійснюють істотний вплив на зростання ефективності виробництва продукції молочного скотарства.

Ефективність виробництва молока залежить від низки факторів. Дослідимо їх вплив на зміну рівня рентабельності реалізації молока в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області. Встановимо кореляційну залежність рівня рентабельності реалізації

молока (у %) від двох факторів: витрат кормів на виробництво 1 ц молока, грн. (x1) та середньої ціни реалізації 1 ц молока, грн. (x2) на основі даних табл. 2.

Після проведених розрахунків встановлено рівняння кореляційного зв'язку:

$$y = -2,0411 - 0,33339X_1 + 0,249622X_2.$$

Розрахований коефіцієнт множинної кореляції (R = 0,82) показує, що між двома факторами і результативною ознакою існує тісний зв'язок. Коефіцієнт множинної детермінації (R² = 0,64) свідчить про те, що варіація рівня рентабельності реалізації молока на 64% обумовлюється двома факторами (витратами кормів на виробництво 1 ц молока, середньою ціною реалізації 1 ц молока, введеними в кореляційну модель. Це означає, що вибрані фактори загалом впливають на досліджуваний показник. Таким чином, збільшення витрат кормів на виробництво 1 ц молока (грн.) приведе до зменшення рівня рентабельності реалізації молока на 0,33 в. п. Якщо середня ціна реалізації 1 ц молока збільшиться на 1 грн., рівень рентабельності підвищиться на 0,25 в. п.

Планування молочної продуктивності корів – важливий етап обґрунтування ефек-

Таблиця 2

Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області за 2013–2015 роки

| Адміністративні райони | Рівень рентабельності (+), збитковості (-), % | Витрати кормів на виробництво 1 ц молока, грн. | Середня ціна реалізації 1 ц молока, грн. |
|------------------------|---|--|--|
| | у | x1 | x2 |
| Арбузинський | 53,3 | 207,66 | 489,77 |
| Баштанський | -5,0 | 264,65 | 355,81 |
| Березанський | -22,1 | 322,90 | 359,34 |
| Березнегуватський | -23,0 | 314,78 | 344,28 |
| Братський | 6,6 | 256,73 | 380,10 |
| Веселинівський | – | – | – |
| Вознесенський | 29,0 | 286,73 | 499,85 |
| Врадіївський | – | – | – |
| Доманівський | 23,2 | 218,39 | 389,94 |
| Єланецький | -0,6 | 221,42 | 310,70 |
| Жовтневий | -21,7 | 256,78 | 384,43 |
| Казанківський | -5,4 | 349,70 | 381,11 |
| Миколаївський | -8,8 | 279,98 | 392,84 |
| Новобузький | 38,5 | 175,51 | 379,81 |
| Новоодеський | -16,9 | 295,16 | 355,47 |
| Очаківський | 6,5 | 247,64 | 361,28 |
| Первомайський | 10,1 | 229,38 | 388,54 |
| Снегурівський | -14,5 | 238,96 | 329,12 |

Джерело: сформовано автором за даними Головного управління статистики Миколаївської області

тивного розвитку галузі. Планування продуктивності починається з аналізу розвитку галузі за минулі роки і обґрунтування кількісних та якісних показників на плановий рік.

Згідно з результатами численних досліджень за дефіциту у 25% перетравного протеїну в раціонах великої рогатої худоби продуктивність її скорочується на 30–34%, витрати кормів на одиницю продукції збільшуються в 1,3–1,5 рази, а її собівартість зростає у 2–2,5 рази порівняно із збалансованими за білком раціонами годівлі тварин. За наявного дефіциту протеїну відбуваються значні перевитрати найбільш цінних кормів (концентрованих) [1].

Метою забезпечення повноцінної годівлі корів і ліквідації перевитрат корму, що призводить до підвищення собівартості молока, є збалансування раціону за перетравним протеїном. Головними постачальниками збалансованого за амінокислотами екологічно чистого білка є посіви сої, гороху, вики ярої, чини нуту. Встановлено, що заміна в раціонах лише 10% зернових злакових зернобобовими призводить до зменшення на 30% витрат концентрованих кормів.

Винятково велике значення має забезпечення дійного стада зеленою масою за рахунок зеленого конвеєра – системи організації безперервного і рівномірного виробництва і використання зелених кормів з ранньої весни до пізньої осені за рахунок посівів у різні строки озимих, ранніх і пізніх ярих кормових культур, багаторічних трав, проміжних, пожнивних і поукісних посівів, природних кормових угідь.

Слід відзначити, що з різних причин, зокрема й за відсутності достатньої і якісної годівлі худоби, їх продуктивність у більшості господарств залишається низькою. На жаль, темпи зменшення виробництва кормів та погіршення їх якості й збалансованості за протеїном та іншими поживними речовинами випереджають темпи скорочення поголів'я, насамперед великої рогатої худоби.

Раціональна і повноцінна годівля сприяє зростанню продуктивності, підвищенню якості продукції, закріпленню і подальшому розвитку селекційних ознак. Ми згодні з І. Кіщакон в тому, що утримувати низькопродуктивних корів не вигідно, але ще більше не вигідно погано годувати худобу з високим генетичним потенціалом продуктивності. Крім того, неповноцінна годівля спричиняє захворювання худоби, яловість маток, і значною мірою є причиною народження слабкого потомства [6].

Інтенсифікація польового кормовиробництва – найважливіший шлях до створення міцної кормової бази для тваринництва. Однією з основних умов інтенсифікації кормовиробництва, підвищення родючості й поліпшення структури ґрунтів, вирішення проблеми дефіциту кормового протеїну є розширення укисних площ багаторічних трав у кормових і польових сівозмінах.

Поряд з високою кормовою цінністю і низькою собівартістю кормових одиниць і перетравного протеїну багаторічні бобові трави та їх сумішки зі злаковими відіграють важливу агротехнічну і меліоративну роль у підвищенні родючості ґрунтів.

Загальновідомо, що шлях до подальшої інтенсифікації тваринництва, зокрема скотарства, лежить у площині підвищення рівня інтенсивності польового кормовиробництва. Одним з напрямів та важливою умовою такого розвитку є розширення укисних площ багаторічних трав у кормових та польових сівозмінах.

Важливою проблемою залишається низька якість кормів. Адже якість кормів необхідно вважати одним з основних показників, який характеризує ефективність як кормовиробництва, так і тваринництва загалом. Не можна не погодитися з висловленням окремих учених, що досягнення найбільшого ефекту від використання кормів пов'язано з проблемою підвищення їх якості. На жаль, в умовах хронічної незабезпеченості кормами їхньої якості приділяють менше уваги. Дуже часто якість кормів не відповідає потребам тварин.

В зоні південного Степу, до якої відноситься Миколаївська область, з полів надходять майже 90–95% кормів. На жаль, сьогодні поголів'я худоби в усіх категоріях господарств області перевищує можливості кормової бази. Це призводить до недогодівлі, низької продуктивності тварин й, як наслідок, до збитків. Про те, що землеробство в сільськогосподарських підприємствах спрямовано не на зміцнення кормової бази, свідчить зіставлення великої розораності сільськогосподарських угідь Миколаївської області (83%) і питомої ваги всієї посівної площі, зайнятої під кормові культури, у тому ж році в середньому по всіх категоріях господарств області – 5,9%, а по сільськогосподарських підприємствах цей показник дорівнює 4,7%, що у 5–6 разів менше, ніж у розвинутих країнах світу.

Вирощування бобових культур дає змогу значно менше витратити засобів порівняно з іншими кормовими культурами. Ми поділяємо думку Н. Бурлака, який вважає, що в умовах

низької платоспроможності сільськогосподарських підприємств магістральним напрямом збільшення виробництва та здешевлення кормів є розширення посівів багаторічних трав [3].

Низькі річні витрати під час вирощування багаторічних бобових трав обумовлені, по-перше, тим, що витрати на оранку і підготовку ґрунту та посів відбуваються один раз на 3–4 роки (тобто вони розподіляються на 3–4 роки), а по-друге, тим, що високі врожаї можна отримати і без внесення дорогих мінеральних добрив. Крім того, вони є найкращим попередником для інших культур.

Серед бобових трав у степовій зоні великі площі займає еспарцет піщаний. Порівняно з люцерною він дає високу врожайність зеленої маси в перший рік використання, і при цьому він не дуже вибагливий до родючості ґрунту. Дослідженнями О. Севідова (Інститут землеробства південного регіону) встановлено, що при чисто видових посівах еспарцет поступається люцерні за продуктивністю і довголіттям використання травостоїв. Через велику зрідженість (80% порівняно з першим роком використання) дослідженнями встановлено перевагу бобово-злакових травосумішок. Так, еспарцет у чистому посіві на третій рік використання мав урожайність 59 ц/га зеленої маси, а еспарцето-злакова травосуміш – 77 ц з 1 га на ділянках без добрив. Таким чином, еспарцето-стокосола травосуміш дещо поступається за урожайністю люцерно-злаковій, але має велику перевагу порівняно з неудобреними ділянками [14].

Еродовані та схилі землі, яких в Миколаївській області, згідно з даними головного управління земельних ресурсів, майже половина від всіх орних земель, доцільно засівати еспарцетом, який за змістом перетравного протеїну, кальцію, фосфору і за загальною поживністю близький до люцерни, але за посухостійкістю і невимогливістю до родючості ґрунтів, на думку науковців (В. Патики, В. Петриченко та ін.), значно її переважає.

Головними постачальниками збалансованого за амінокислотами екологічно чистого білка є посіви сої, гороху, вики ярої, чини нуту. Встановлено, що заміна в раціонах лише 10% зернових злакових зернобобовими призводить до зменшення на 30% витрат концентрованих кормів.

В умовах південно-західного степу Причорномор'я поряд з горохом і соєю ефективним може бути і нут – бобова культура, яка виділяється підвищеним порівняно з іншими

бобовими рівнем посухостійкості. В насінні нуту міститься 26–32% білка і 5–7% олії. За амінокислотним складом білок цієї бобової культури близький до еталону ФАО і має дуже добрі харчові і кормові якості. Його борошно є досить важливим компонентом у виробництві продуктів дитячого харчування, кондитерських виробів.

Бобово-злаково-капустяні сумішки з участю вівса або ячменю з горохом, викою ярою, ярим ріпаком чи редькою олійною, займаючи в структурі посівів однорічних кормових культур 65–70%, під час збирання у фазі молочно-воскової стиглості на зернофураж дають можливість знизити матеріально-технічні витрати на 35–60% і одержати корми із вмістом 105–110 г протеїну в одній кормовій одиниці. Холодостійкі хрестоцвіті капустяні культури завдяки своїм специфічним особливостям здатні рости і давати достатню кількість продукції пізньої осені і рано навесні. Вони мають короткий вегетаційний період до початку кормової стиглості та високий вміст перетравного протеїну.

Горохово-вівсяні сумішки в південних областях навіть за найідеальнішим підходом до технології їх вирощування дають добрий врожай на богарі, але не частіше одного разу на три роки. Для посушливого Півдня актуально використання ярих вико-вівсяних сумішок, які завдяки своїм біологічним властивостям мають переваги над горохом. На жаль, яра вика – це культура, яка не так типова для даного регіону, а також для цієї зони відсутні стабільні сорти.

Згідно з дослідженнями Л. Подобеда ідеальну пристосованість до природно-кліматичних умов Півдня України мають хрестоцвіті та їхні спільні посіви з ярими злаковими. У фазі цвітіння біологічна врожайність зеленої маси становила 351 ц з 1 га. Вихід поживних речовин становив за кормовими одиницями 49,2, а перетравним протеїном 6,8 ц з 1 га. На кожну кормову одиницю припадало 138 г перетравного протеїну.

Зазначені сумішки завдяки стабільності врожаю і високої поживності зеленої маси є доброю сировиною для заготівлі раннього силосу і можуть бути включені до складу кормового клину в південних регіонах України [11; 12]. Доцільність використання гірчиці білої в сумішках доведено дослідженнями Інституту кормів (м. Вінниця). При цьому вона виконує подвійну роль: як додаткова підтримуюча високобілкова культура та біологічний консервант. Силос з такої підв'яленої маси

забезпечує збільшення продукції дії та вміст жиру і білка в молоці.

Численні дослідження наукових установ НААНУ свідчать про те, що згодувавши корові 1 ц зеленої маси, можна одержати від неї 17–20 кг молока, згодувавши кількість сінажу, що одержують з 1 ц зеленої маси, можна одержати 14–18 кг молока, а згодувавши сіно, одержане з 1 ц зеленої маси, за інших рівних умов можна одержати лише 9–12 кг молока, тобто менше, ніж під час згодовування зеленої маси на 40–47%.

Однорічні кормові культури як основні складові зеленого і сировинного конвеєру в ринкових умовах повинні зазнати особливого перегляду. Посіви озимих кормових культур та їх сумішок (жито з викою, тритікале з викою, суріпиці та ріпаку) здатні забезпечити більш високу і стабільну їх продуктивність та збільшення збору кормового протеїну, особливо в посушливих умовах. З сумішей тритікале з викою і суріпиці з житом можна одержати високоякісну силосну масу. Також у південних регіонах України в посівах чільне місце повинна посідати суданська трава, яка здатна забезпечити по 100–120 ц кормових одиниць з кожного гектара посіву цієї культури.

Однорічні трави у системі зеленого конвеєра потрібно вирощувати як в основних посівах як покривні культури для багаторічних трав, так і в проміжних та поукісних посівах. Роль кормових культур у проміжних посівах дуже різноманітна. За рахунок найбільш повного використання природно-кліматичних ресурсів проміжні посіви дають змогу з однієї тієї ж площі за рік одержувати два-три врожаї і таким чином без розширення площі ріллі під кормовими культурами збільшувати виробництво кормів. До того ж з'являється можливість одержувати зелену масу у ті періоди року, коли вона найбільш потрібна.

У проміжних посівах кормові культури переважно формують урожай у другій половині літа, коли сонячне випромінювання, тепловий та водний режими інші, ніж на початку літа. Згідно з даними наукових установ все це приводить до того, що продукційні процеси формування біомаси суттєво змінюються у бік покращення. В результаті цього у рослинах значно збільшується концентрація протеїну і зменшується вміст клітковини.

Також проміжні посіви сприяють насиченню сівозмін культурами і підвищенню їх загальної продуктивності. Виробництво сільськогосподарської продукції вони збільшують на 7–8%, а в зоні достатнього зволоження – на 12–13%.

Собівартість кормів, отриманих з проміжних посівів, досить низька (отримання 2–3 врожаїв з одиниці площі знижує витрати праці і засобів на виробництво кормів). За даними В. Лошакова та інших вчених, за рахунок проміжних посівів можна отримати 35–40% зеленої маси від усєї потреби в цьому кормі, крім того, під час включення їх в сівозміну собівартість кормової одиниці знижується в 1,3–1,5 разів [7].

Значний вплив на розвиток польового кормовиробництва має розміщення посівів культур зеленого і сировинного конвеєра і кукурудзи на силос. У польових сівозмінах економічно вигідніше мати сіно і сінаж, а зелені корми і сировину для силосу слід мати у спеціалізованих кормових. У плані стабілізації кормовиробництва силос з кукурудзи відіграє провідну роль. Вирощування кукурудзи на силос в кормовій сівозміні, а кормових культур зеленого конвеєра в польовій, за даними Н. Бурлаки, призводить до великих транспортних витрат – зелений корм стає дорожчим майже вдвічі [4].

Ми підтримуємо думку багатьох економістів-аграрників про те, що в сучасних умовах рентабельність виробництва тваринницької продукції лімітується вартістю і енерговитратами кормів. Тому перед кожним господарством стоїть завдання отримати максимальний врожай кормових культур з кожного гектара кормової площі за мінімальних витрат на одиницю корму за рахунок вдосконалення структури посівів, впровадження більш ефективних культур та енергозощаджувальних технологій виробництва та згодовування одержаних кормів.

Одним зі шляхів мінімізації витрат на виробництво одиниці корму є перетворення зеленого конвеєра з доставкою зеленої маси для згодовування худобі до літніх таборів або прифермських площадок у пасовищний зелений конвеєр на основі організації випасу худобою у весняно-осінній період на окультурених природних пасовищах і певних площах сумішок сіяних багаторічних трав (люцерна + стоколос безостий та еспарцет + стоколос безостий).

Висновки з цього дослідження. Вирішення проблеми створення високоефективного польового кормовиробництва в умовах південно-західного степу Причорномор'я перш за все зумовлене оптимізацією структури кормового клину. Використання цього чинника є більш актуальним, тому що не пов'язане з додатковими фінансовими інвес-

тиціями. Вибір більш ефективних кормових культур та певних видів кормів у їх оптимальному співвідношенні дає змогу за інших однакових умов значно збільшити виробництво кормів, досягти необхідної збалансованості кормових раціонів за окремими елементами поживних речовин, здешевити корми за рахунок збільшення продуктивності кормових угідь загалом.

В умовах південно-західного степу Причорномор'я пропонується широко вводити в структуру кормового клину досить посухостійке та високопродуктивне цукрове сорго та сорго-суданкові гібриди, які на богарі мають врожайність у межах 300–340 ц зеленої маси з гектара, відрізняються високою отавністю і залежно від наявності вологи дають 2–3 укуси високоякісного зеленого корму на рік.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амбросов В. Шляхи відтворення тваринництва / В. Амбросов // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 37–40.
2. Безсмертна О. Вплив рівня концентрації та спеціалізації на ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах / О. Безсмертна // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 23.
3. Бурлака Н. До питання методики оцінки якості кормів / Н. Бурлака, В. Цвігун // Корми і кормовиробництво. – 2001. – Вип. 47. – С. 258–259.
4. Бурлака Н. Економічна характеристика польового кормовиробництва / Н. Бурлака // Корми і кормовиробництво. – 2001. – Вип. 47. – С. 295–296.
5. Кінева Т. Аналітична оцінка формування та використання біологічного капіталу скотарства / Т. Кінева // Економіст. – 2013. – № 4. – С. 64–67.
6. Кіщак І. Становлення та ефективне функціонування ринку кормових ресурсів : [монографія] / І. Кіщак. – Миколаїв : ІЛІОН, 2004. – 280 с.
7. Лошаков В. Севооборот и полевое кормопроизводство / В. Лошаков // Кормороизводство. – 1993. – № 4. – С. 26–29.
8. Маслак О. Скотарство України: реалії сьогодення / О. Маслак // Агробізнес сьогодні. – 2016. – № 12 (331), червень.
9. Статистичний щорічник України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ1_u.htm.
10. Новоселов Ю. Состояние и пути увеличения производства кормов и повышения их качества в полевом кормопроизводстве / Ю. Новоселов // Сб. науч. тр. к 80-летию ВНИИК им. В.Р. Вильямса. – М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2002. – С. 105–111.
11. Подобєд Л. Кормовиробництво на Півдні України / Л. Подобєд // Пропозиція. – 2004. – № 4. – С. 38–42.
12. Подобєд Л.І. Кормовиробництво на Півдні України / Л. Подобєд // Пропозиція. – 2004. – № 5. – С. 33–35.
13. Ройченко Л. Теоретико-методологічні основи надання кормовиробництву спеціалізованого галузевого характеру та відтворення його виробничо-ресурсного потенціалу / Л. Ройченко // Корми і кормовиробництво. – 2004. – Вип. 54. – С. 251–255.
14. Севідов О. Роль бобово-злакових травосумішок у формуванні високопродуктивних травостоїв степової зони України / О. Севідов // Корми і кормовиробництво. – 2004. – Вип. 54. – С. 86–89.

УДК 339.5-009.12(477.7)

Формування конкурентоспроможності підприємств Південного регіону через інноваційно-логістичний розвиток експортного потенціалу

Порудєєва Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Кравченко Л.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

У статті представлено стан конкурентоспроможності Південного регіону та обґрунтовано рекомендації щодо її формування та підвищення через інноваційно-логістичний розвиток експортного потенціалу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, експортний потенціал, інновації, логістика, Південний регіон.

Порудеева Т.В., Кравченко Л.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮЖНОГО РЕГИОНА ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
В статье представлено состояние конкурентоспособности Южного региона и обоснованы рекомендации по ее формированию и повышению через инновационно-логистическое развитие экспортного потенциала.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экспортный потенциал, инновации, логистика, Южный регион.

Porudeyeva T.V., Kravchenko L.A. FORMATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF THE SOUTHERN REGION THROUGH INNOVATIVE LOGISTICS DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL

The article presents the state of competitiveness of the southern region and recommendations for its formation and improvement through innovation and logistics development of export potential.

Keywords: competitiveness, export potential, innovation, logistics, southern region.

Постановка проблеми. Формування конкурентоспроможності підприємств регіону характеризується частотою і глибиною структурних перетворень, зумовлених необхідністю технологічного оновлення виробництва та його пристосування до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов. Досягнення стійкого економічного розвитку регіону можливо лише за умови гармонійного поєднання соціальних, екологічних та економічних інтересів суспільства, причому соціальні інтереси є пріоритетними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Місце і роль регіонів у становленні конкурентоспроможного експортного потенціалу, формуванні систем господарських зв'язків та міжнародної інтеграції знайшли своє відображення у роботах вчених І.З. Должанського, Т.О. Загорної, Г.Л. Азоєва, Р.А. Фатхутдинова, С. Позняка [1–4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи безумовну цінність та значущість наукових досліджень згаданих авторів, все ж зауважимо, що проблематика формування конкурентоспроможності підприємств регіону постійно трансформується, що потребує коригування та вдосконалення стратегії і тактики, методів та інструментарію державного управління, що робить оптимальною тематику дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є оцінка конкурентоспроможності Південного регіону та обґрунтування практичних рекомендацій щодо її підвищення через інноваційно-логістичний розвиток експортного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Південний регіон завжди займав над-

звичайно важливе місце. Близькість регіону до європейського та близькосхідного ринків, існування відносно розвиненої соціально-виробничої інфраструктури створюють передумови для розвитку відкритої економіки. Економічне значення Південного регіону у розвитку України передусім полягає у наявності морегосподарського та портово-промислового комплексів, транзитного потенціалу.

Конкурентоспроможність регіону можна визначити як його спроможність протягом тривалого часу на основі насамперед власних, а також залучених можливостей продукувати товари та послуги для регіонального, національного і зовнішнього ринків, забезпечуючи водночас стабільність і зростання реальних доходів власних жителів.

Конкретизуючи поняття конкурентоспроможності регіону, стверджуємо, що продуктивність використання його ресурсів (насамперед трудових ресурсів і капіталу) виражається у валовому регіональному продукті в розрахунку на душу населення. Динаміка ВРП на душу населення останніми роками свідчить про те, що Південний регіон України належить до категорії відсталих (рис. 1).

Винятком можна вважати Одеську область, ВРП якої майже збігається із середнім по Україні. Причому така динаміка може бути пов'язана, зокрема, зі сприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою, що дало змогу великим індустріальним підприємствам суттєвим чином нарощувати обсяги експорту та

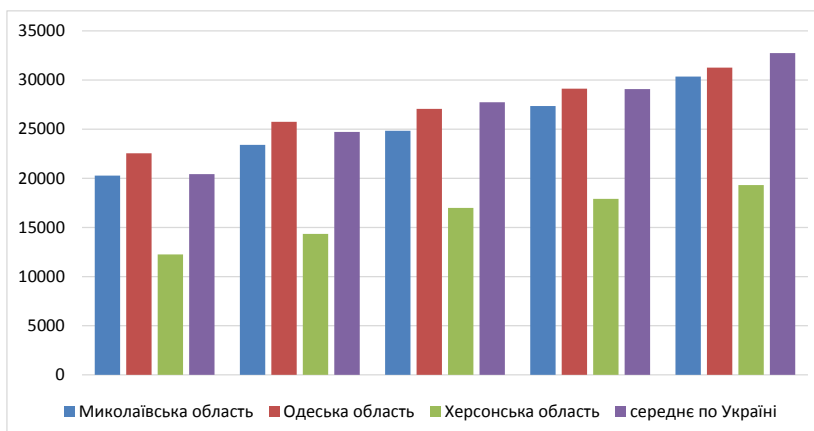


Рис. 1. Динаміка ВРП Південного регіону на одну особу у фактичних цінах за 2010–2014 рр, грн.

Побудовано на підставі [5]

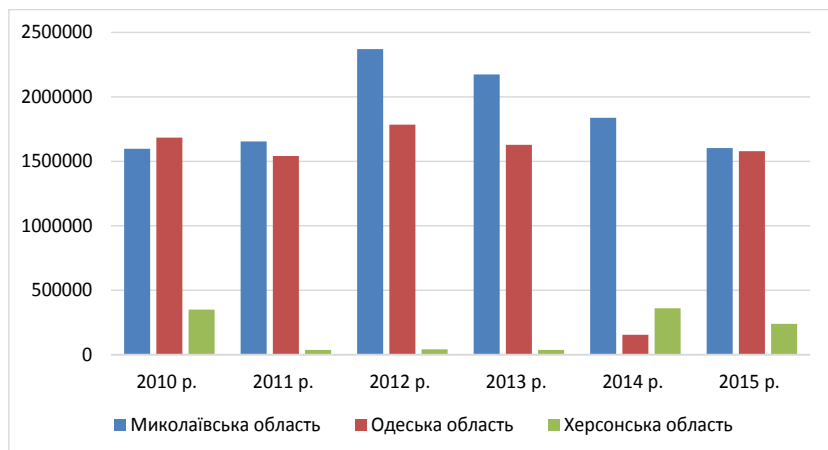


Рис. 2. Динаміка обсягів регіонального товарного експорту у 2010–2015 рр., тис. дол. США

Побудовано на підставі [5]

забезпечувати високі прибутки експортерів.

Формування конкурентоспроможності регіону характеризується частотою і глибиною структурних перетворень, зумовлених необхідністю технологічного оновлення виробництва та його пристосування до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов. Рівень розвитку і конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта економіки багато в чому визначається величиною і досягнутим рівнем використання експортного потенціалу (рис. 2).

Наведені дані вказують на значну відмінність в експортних спроможностях окремих областей. Зважаючи на те, що український експорт є переважно низькотехнологічним і залежить від мінливості світової кон'юнктури, можна стверджувати, що економічне зростання навіть у такій області Південного регіону, як Одеська, не може вважатися стійким. Проблематика розвитку експортного потенціалу, а також ефективного його використання становить особливу актуальність для країн із перехідними економіками, де відсутні стійкі механізми його формування, не вироблені дієві системи захисту, гарантій і страхування експортних операцій, чітко не визначено методи недержавної інституційної та інформаційної підтримки експорту, розроблення, реалізації та оцінки ефективності програм розвитку експортної діяльності.

У Південному регіоні чітко утримуються стійкі експортно-імпорتنі взаємозв'язки: області – найкрупніші експор-

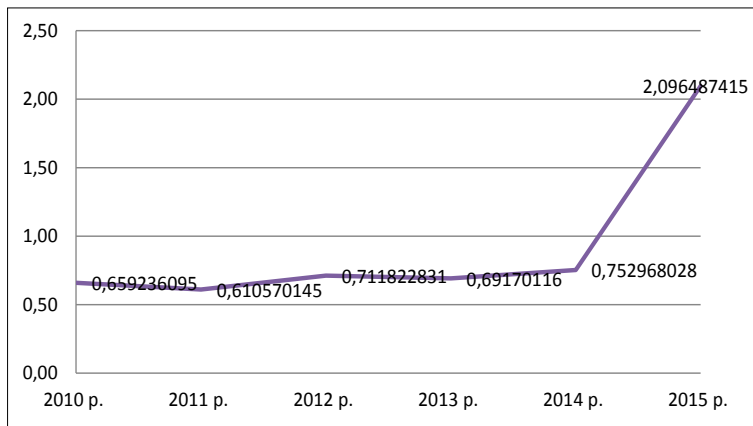


Рис 3. Динаміка відношення регіонального товарного експорту до імпорту Південного регіону у 2010–2015 рр.

Побудовано на підставі [5]

тери є водночас найкрупнішими імпортерами у регіоні. Одним із важливих показників стійкості регіональної економіки до зовнішніх (імпортних) впливів є коефіцієнт покриття імпорту експортом, величина якого більша за одиницю свідчить про відносну стійкість економіки (рис. 3).

Цей коефіцієнт означає, що експортні поставки Південного регіону у 2,10 разів перевищують імпортні надходження (по Україні – 1,03 у 2015 році).

Товарний експорт є досить висококонцентрованим, причому ця ситуація з кожним роком посилюється і рівень концентрації експорту має тенденцію до зростання. Варто зазначити, що основний приріст експорту товарів Південного регіону за останні 5 років відбувся завдяки розвитку внутрішнього виробництва та його експортних можливостей, захисту внутрішнього ринку від імпортних товарів шляхом підтримки місцевого виробника, наявності природно-сировинних ресурсів, що скеровуються на експорт. Відсутність дієвих механізмів нарощування експорту залишається однією з вагомих причин як низької конкурентоспроможності економіки загалом, так і низького потенціалу нарощування конкурентоспроможного експорту в регіонах країни.

Особливістю економічної динаміки останніх років є випереджаюче зростання інвестицій порівняно із загальною макроекономічною динамікою. Хоча загалом спостерігається безпосередній взаємозв'язок між

обсягами експорту та прямими іноземними інвестиціями (рис 4).

Це є позитивним чинником зміцнення конкурентоспроможності, адже інвестиції є складником ВРП регіону, їх динаміка сприяє формуванню поточного стану розвитку економіки і визначає передумови забезпечення стійкого економічного зростання. Інвестиції можуть стати дієвим чинником реструктуризації економіки і формування передумов до виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

Неспроможність виробників регіону, як і загалом виробників України, вийти на зовнішні ринки з високотехнологічною та конкурентоспроможною продукцією, незважаючи на членство у Світовій організації торгівлі, зумовлено низкою якістю вітчизняної продукції. Нині в Україні обмежені передумови для інноваційно-технічного розвитку. Хоча незначні зрушення останніми роками все ж таки спостерігаються: зростають обсяги імпорту сучасного виробничого устаткування, що сприятиме підвищенню якості вироблених товарів.

Основні сектори економіки регіону практично вичерпали свій потенціал. Необхідні нові точки економічного зростання, які стануть підґрунтям для наповнення бюджету та створення робочих місць. Активна зовнішньоекономічна діяльність є одним з основних факторів ринкової трансформації економіки, підвищення її ефективності і конкурентоспроможності регіону та країни в цілому. До ключових пріоритетних напрямів державного

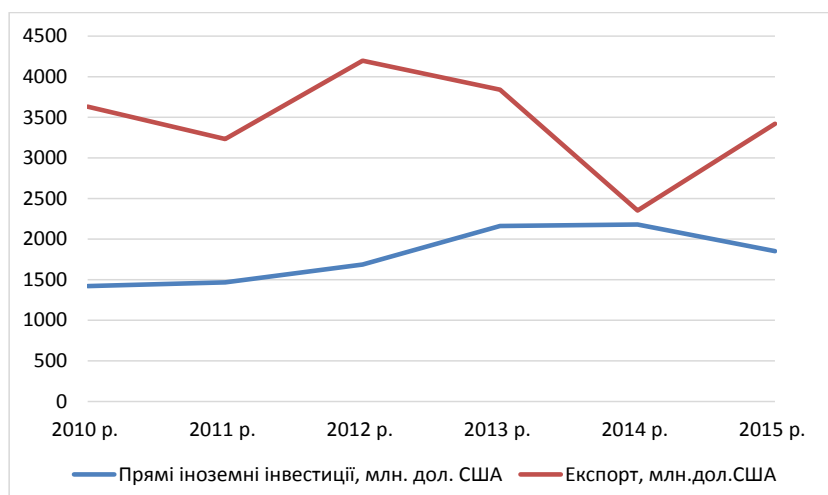


Рис. 4. Обсяг експорту та прямих іноземних інвестицій Південного регіону у 2010–2015 роках., млн.дол.США

Побудовано на підставі [5]

регулювання зовнішньоекономічної діяльності належить розвиток експортного потенціалу, збільшення його обсягів та формування збалансованої товарної структури.

В умовах зростання конкуренції особливого значення набуває освоєння сучасних підходів до планування і керування фізичним розподілом товарів, що дає змогу гнучкіше реагувати на потреби споживачів. Без ефективного і цілеспрямованого керування товарними потоками забезпечити успішне просування товарів на ринок неможливо. Інтеграцію ж усіх систем, пов'язаних із товаропотоком від виробника до споживача, можна здійснювати лише за допомогою логістики. Тому актуальним і своєчасним стане розгляд питання впровадження нової моделі інноваційно-логістичного розвитку експортного потенціалу підприємств на новітніх, системних засадах.

Пропонуємо удосконалити інтеграційну парадигму для використання в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у напрямках:

– впровадження інноваційних інструментів управління якістю (бенчмаркінг, аутсорсинг, інсорсинг, контролінг, консалтинг, бюджетування та ін.);

– врахування стохастичності поведінки на ринку та ліберальності у сприйнятті рівня якості різних послуг, що вирішується через формування уявлень про послугу у споживача та чітке розмежування ролі учасників процесу надання послуги,

– гнучкість та прийнятність логістичних систем до впровадження нових суміжних послуг.

Цими напрямками визначено основні вимоги до вдосконалення інтеграційної парадигми, яку пропонується назвати моделлю інноваційно-логістичного розвитку експортного потенціалу підприємств регіону (рис.5).

Логістична система, що синтезується, повинна реалізувати стратегічну мету підприємства – стратегію конкуренції на ринку збуту продукції, що вимагає вирішення таких маркетингових завдань, як вивчення ринку, визначення позицій фірми на ринку, прогнозування попиту на продукцію тощо. Науковою базою цієї парадигми є в основному економічні і соціальні дисципліни (економіка і організація виробництва, управління персоналом і якістю продукції, маркетинг тощо), а математичною основою – теорія вірогідності, математична статистика тощо. Необхідно підкреслити, що моделі, що використовують як основу маркетингову парадигму, є досить абстрактними, мають велику розмірність, багато змінних носять якісний характер, що утрудняє здобуття простих аналітичних рішень.

Одним із пріоритетних завдань є створення в регіоні сучасного промислово-технологічного комплексу, який забезпечуватиме внутрішні потреби країни, регіону, конкурентоспроможний експорт, збільшення обсягів наукомісткої продукції як основи для інноваційного розвитку економіки, перехід до ресурсозберігаючої моделі розвитку реального сектору економіки області.

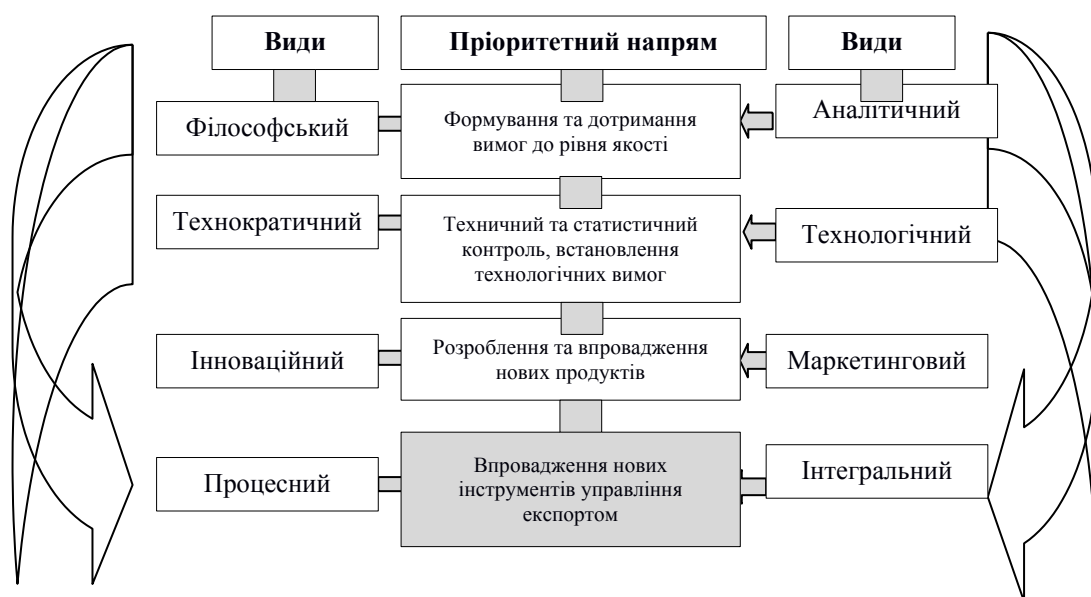


Рис.5. Модель інноваційно-логістичного розвитку експортного потенціалу підприємств

Висновки з цього дослідження. Питання визначення та вдосконалення конкурентних засад формування експортного потенціалу регіонів України є досить актуальним та потребує системних заходів із його вирішення. Інноваційно-логістичний розвиток експортного потенціалу підприємств є джерелом конкурентної переваги підприємств Півден-

ного регіону. Поліпшення позицій на світовому ринку можливе лише за умови проведення відповідної експортної політики. Цього можна досягти за сприяння у структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дадуть змогу ефективніше використовувати наявні ресурси.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренція: анализ, стратегия и практика/ Г.Л. Азоев – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.– 208 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. –М.: ИНФРА-М, 2000. –312 с.
4. Позняк С. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С. Позняк// Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 50–54.
5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Туризм як детермінанта розвитку сучасного міста

Радіонова О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті досліджено наукову класифікацію та типологію міських поселень у світовій практиці. Визначено сучасні функції мегаполіса: центр економічної діяльності, центр інновацій, центр зайнятості, покупець локальних суспільних благ, муніципальне управління. Розглянуто місто як суб'єкт туризму, де туристична функція виступає як інтегральна, яка передбачає розвиток попередніх і детермінує розвиток міста загалом.

Ключові слова: місто, розвиток, туризм, функціональна спеціалізація, містоутворюючі функції.

Радионова О.Н. ТУРИЗМ КАК ДЕТЕРМИНАНТА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА

В статье исследованы научная классификация и типология городских поселений в мировой практике. Определены современные функции мегаполиса: центр экономической деятельности, центр инноваций, центр занятости, покупатель локальных общественных благ, муниципальное управление. Рассмотрен город как субъект туризма, где туристическая функция выступает как интегральная, которая предусматривает развитие предыдущих и детерминирует развитие города в целом.

Ключевые слова: город, развитие, туризм, функциональная специализация, градообразующие функции.

Radionova O.N. TOURISM AS A DETERMINANT OF DEVELOPMENT OF THE MODERN CITY

In the article the scientific classification and typology of urban settlements in the world practice is researched. The modern functions of the metropolis: the center of economic activities, innovation center, employment center, the buyer of local public services, municipal management. We consider the city as a subject of tourism, where tourism serves as an integral function, which provides for the development of the previous and determines the development of the city as a whole.

Keywords: city, development, tourism, functional specialization, city-forming functions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нинішнє покоління є свідком гігантського технологічного стрибка, який змінює не тільки бізнес-моделі, але й економічні відносини. Головною соціальною структурою стає громада, вона бере на себе максимум відповідальності за умови життя на її території, а члени громади беруть активну участь у всіх її справах. Міста складаються з громад, що делегують повноваження щодо загальних проблем. Міста пов'язані в кільця міст перш за все смисловими, господарськими та культурними зв'язками. Через 50 років замість 218 країн буде 600 міст, як стверджує Кьелл Нордстрем – професор шведської школи економіки, який написав «Бізнес в стилі фанк». На наш погляд, магістральним шляхом змін виступає тут креативне місто. Креативність визначає різноманітні функції його функціональної спеціалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти вивчення функціонування та розвитку міст висвітлено в працях науковців. Серед цих вчених слід назвати таких, як Л.Г.

Руденко [1], С.В. Левада [2], Н.В. Рудакова [3], О.М. Тищенко [4], В.В. Кійко [5], І.Г.Савчук [6], В.В. Онікієнко [7], І.Д. Тургель [8].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності поняття «місто» та його функціонального профілю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми виходимо з того, що місто – це відкрита, складна, багаторівнева система, в якій здійснюються процеси, що зумовлюють її виникнення і розвиток. І домінантами, на наш погляд, тут виступають культура і туризм. «Експансія культури», про яку сьогодні говорять не тільки філософи і культурологи, але й економісти, менеджери, є не просто метафорою, яка відображає зростання значущості культури в сучасному світі. Йдеться про становлення нового ціннісного, комунікативного та інструментального середовища, в якому значуще не тільки споживання культурних продуктів і послуг але й створення можливостей для творчого самовираження і самореалізації кожної людини. Це не тільки процес роз-

витку технологій і комунікацій, появи нових жанрових систем в мистецтві, це макроекономічний процес, що описується сучасними теоретиками як становлення креативної (творчої) економіки. Вже не фізична праця (як в доіндустріальну епоху), не машинне виробництво (як в індустріальну епоху) і навіть не тільки інформація і знання (як в першій фазі постіндустріальної епохи), а творча здатність, або креативність, стає головним чинником розвитку всіх економічних суб'єктів. Культура тут виступає домінантою, де креативність як би знаходиться у себе «вдома».

Культура як система цінностей, пов'язана з місцем та історією, пронизує всі сфери діяльності людини, пов'язує його з простором проживання, визначає взаємини з іншими людьми. Сучасна культура – це не дотаційний придаток до економіки, а її передовий край. Це змушує розвивати таку область, як економіка культури, яка шукає і знаходить можливості прорахувати ефекти від культурних вкладень, а отже, залучити нові інвестиції. Так, наприклад, в деяких містах, що є учасниками проекту «Європейська культурна столиця», було здійснено понад 300 інфраструктурних проєктів, що залучають недержавні кошти в економіку міст і культурну інфраструктуру. Головним трендом в економіці культури сучасних міст стає туризм.

В основу наукової класифікації та типології міських поселень зазвичай кладуть величину (чисельність населення) і функціональний профіль (спеціалізацію) міста.

Класифікація міст за їх величиною (чисельністю населення) увійшла в містобудівну літературу як нормативний прийом класифікації населених пунктів та є головною класифікаційною ознакою. Виокремлюють такі класи міст: малі – міста з населенням від 50 до 100 тис. ос., середні – від 100 до 500 тис. ос., великі – від 500 тис. до 1 млн. ос., мегаполіси – від 1 млн. до 10 млн. ос., а також мегасистеми міст – більше 10 млн. ос. Утім, статистика окремих зарубіжних країн великим вважає місто з чисельністю понад 100 тис. осіб. Підставою цьому є те, що за досягнення містом рубежу у 80–120 тис. осіб у його розвитку відбуваються істотні зрушення, настає нова фаза життя. Великими містами називають також мегаполіси і мегасистеми міст.

Проте в науковій літературі не має загальноприйнятого тлумачення поняття «велике місто» (мегаполіс).

Так, С.В. Левада визначає його як історично сформоване, густонаселене, цілісне

територіальне утворення з відповідним адміністративним статусом [2].

Н.В. Рудакова подає соціологічне визначення: велике місто – це соціальна система, що саморозвивається, саморегулюється через діяльність людей, є відкритою по відношенню до зовнішнього середовища, включає сукупність взаємозв'язаних підсистем і володіє специфічними властивостями [3].

О.М. Тищенко зазначає, що саме великі міста з розвиненим господарчим комплексом відіграють об'єднуючу роль у державі як центри міжрегіональних обмінних процесів, вони забезпечують формування єдиного економічного, культурного, наукового та інформаційного простору країни [4].

В загальному випадку за функціональним профілем міста поділяють на монофункціональні (з домінуванням однієї функціональної спеціалізації) і багатофункціональні. Більшість сучасних міст, зокрема всі великі, є багатофункціональними. Чим більшим є місто, тим вищим є ступінь диверсифікації його діяльності, тим більшою є кількість суб'єктів господарювання, що беруть участь у реалізації його містоутворюючих функцій. Якщо для моно-міст містоутворюючу базу формує одне-єдине підприємство, то для міст з диверсифікованою структурою містоутворюючі підприємства формують цілий «портфель міських функцій» [8]. За ознакою їх функціонального призначення також виокремлюють адміністративні центри територій; промислові міста з домінуванням підприємств обробної промисловості; ресурсодобувні (з домінуванням підприємств добувної промисловості); агропромислові (з переважанням підприємств з переробки сільськогосподарської продукції і постачання сільському господарству техніки та інших ресурсів); транспортні вузли і порти (залізничні, морські, річні, змішані). Свої особливості мають курортні міста, наукогради, закриті адміністративно-територіальні утворення [4].

Для кращого розуміння сутності та функціональної спеціалізації міста автором здійснено систематизацію типів міст за кількома критеріями, що представлено у табл. 1 [5; 7, с. 8–21; 10, с. 566–567; 11; 12; 13; 14, с. 491–522].

Сьогодні мегаполіси (великі міста) різноманітні й прогресивні, вони стають самостійними економічними гравцями, що мають соціальні, політичні, економічні ресурси та готові за них конкурувати. Головною запорукою їх успішного розвитку є не тільки зовнішні фактори, але й внутрішні, тобто міське середовище.

Типологія міст у світовій практиці

| Критерій | Тип міста | Характеристика міста |
|---|---|---|
| Функціональний профіль | Багатопрофільне | Має у своєму розпорядженні величезну кількість видів господарської діяльності |
| | Монофункціональне | Спеціалізується на обслуговуванні діяльності одного підприємства |
| Питома вага населення, зайнятого в різних сферах економічної діяльності | Місто-завод або промисловий центр | Основою життя міста є велике промислове підприємство, на якому сконцентрована значна частина працездатного населення; випуск продукції і вся інфраструктура залежать від сфери матеріального виробництва |
| | Місто-підприємець | Мобілізує місцеві соціальні, політичні та економічні ресурси в єдиний організаційний комплекс для розробки чіткої стратегії економічного розвитку і забезпечення довготривалої підтримки як з боку органів влади, так і з боку приватного сектору; трудова діяльність населення зосереджена не тільки у сфері матеріального виробництва, але й у сфері обслуговування та надання різноманітних послуг |
| | Торгове місто | Територія, на якій проводяться ярмарки, виставки, різні торги тощо, в яких бере участь значна частина населення |
| | Санаторно-курортне місто, рекреаційний центр або сервісний центр | Головна діяльність зайнятих спрямована на реабілітацію і відновлення здоров'я тих, хто приїжджає; в такому місті переважає індустрія відпочинку, оздоровлення та розваг |
| | Історико-архітектурне, культурне місто, туристичний центр і місто-музей | Має архітектурні комплекси, виставкові експозиції, музеї; розвинене готельне і транспортне обслуговування; тут зосереджена велика кількість магазинів і місць відпочинку |
| | | |
| За особливими специфічними якістьми | Місто-порт | Є перевалочним пунктом товарів ввозу та вивозу з країни або регіону; має свою складську і транспортну інфраструктуру |
| | Прикордонне місто | Розташоване біля кордону з іншою державою, через нього проходить значна кількість емігрантів |
| | Наукове місто | Має наукові установи, скажімо, університет зі своїм розвиненим інфраструктурним комплексом |
| | Інноваційний центр | Місто, в якому зосереджені науково-дослідні та науково-технічні установи, де розробляються нові технології, які застосовуються у виробництві товарів і послуг |
| | Технополіс | Тип міста з високою концентрацією наукоємних виробництв та інформаційних технологій; умовами появи технополісу є висока технологічна культура міста, податкові та організаційні ініціативи місцевих властей, наявність ризикового (венчурного) капіталу |
| | Технопарк | Тип міста з великим ступенем концентрації виробничих потужностей, індустріальне зростання яких відбувається за рахунок підвищення продуктивності праці й обороту виробничих фондів |
| | Наукоград | Тип міста з високим ступенем концентрації академічної науки вузькоспеціалізованого профілю; розвиток і підвищення ролі цих міст досягаються за рахунок все більш вузької спеціалізації науково-дослідної діяльності з подальшою інтеграцією їх на базі винаходу принципово нових науково-технічних конструкцій |

Закінчення таблиці 1

| | | |
|-------------------------------------|---|--|
| За особливими специфічними якостями | Місто – фінансовий центр, місто – штаб-квартира | Володіє великою діловою активністю; в ньому зосереджена величезна кількість фінансово-кредитних установ, страхових, лізингових компаній, мереж комунікацій тощо |
| | Місто-столиця | На його території розташовані міністерства, відомства, посольства, консульства, представництва іноземних держав, офіси зарубіжних компаній тощо |
| За ступенем урбанізації | «Головне місто» | Значна частина міського, а іноді й усього населення країни зосереджена в одному або двох-трьох найбільших містах країни |
| | Міська агломерація | Поселення, яке, окрім власного міста, включає і сусідні пункти, що живуть життям даного міста, навіть якщо вони безпосередньо з ним не межують |
| | Мегаполіс | Велика високоурбанізована зона, що утворилася під час зрощення декількох міських агломерацій (зрощена агломерація), зв'язаних єдиною транспортною мережею |
| | Мегасіті | У 1970-х рр. це була міська агломерація з населенням понад 8 млн. ос.; у 1990-х рр. статистичний поріг був піднятий до 10 млн. ос. |
| За ступенем глобалізації | Місто-супутник | Формування і розвиток приміської зони великих міст: вплив і проникнення в зони впливу великих міст частини їх населення, робочих місць, різноманітних обслуговуючих функцій |
| | Глобальне місто | Центр національного і світового економічного життя, місце концентрації та інтеграції виробництва, інновацій, фінансів та управління; головною ознакою такого міста є здатність до глобального контролю |

Функції сучасних мегаполісів такі.

1) Центр економічної діяльності. Велике місто сприяє локалізації та концентрації різних видів економічної діяльності на своїй території за рахунок кумулятивних ефектів економії, обумовленої масштабами виробництва (витрати виробництва одного підприємства скорочуються завдяки та в міру зростання сукупного обсягу виробництва на території міста), з якими поєднуються ефекти економії на транспортних витратах, пов'язаних з використанням переваг місцеположення (близькості до джерел матеріальних і кредитних ресурсів, до ринків збуту, до значних транспортних вузлів). Завдяки ж різноманіттю форм контактів, які забезпечуються цією функцією, стає можливим здійснення на його території контролю, кооперації та координації, що виявляє економію агломерації, пов'язану зі зниженням трансакційних витрат. Особливий вид зовнішньої економії пов'язаний із спеціалізованими послугами, що надаються міським господарством підприємствам і населенню (наявність

розвиненої соціальної та інноваційної інфраструктури).

2) Центр інновацій. Місто забезпечує сприятливі умови для формування нових технологій і продуктів на початковій фазі їх життєвого циклу, тобто від винаходу до першого запуску в промислове виробництво та виходу на ринок. Завдяки цьому безліч малих підприємств, саме існування яких визначене процесами інновації, тяжіють до розміщення в містах, особливо великих. Інноваційна функція міста формує привілейовану територію, на якій здійснюється передавання технічних, наукових і гуманітарних знань.

3) Центр зайнятості. Остання полягає в наданні значної кількості робочих місць, які або знову створюються, або модернізуються в різних галузях економіки міста. Саме на ринку праці великих міст активніше розвиваються нестандартні форми зайнятості, такі як робота в мережі (фрілансинг), робота на дому, гнучкий графік роботи. Розвиток нестандартних форм зайнятості дає змогу забезпечити роботою не тільки незайняте населення,

але й осіб з обмеженими фізичними здібностями до праці та економічно неактивне населення (учнівську молодь, жінок з маленькими дітьми).

Ця функція також забезпечує й задоволення потреб підприємств (організацій) різних форм власності в робочій силі різного кваліфікаційного та інтелектуального рівня. Великі міста беруть на себе також функцію оптимального використання трудових ресурсів з метою максимізації прибутку суб'єктів господарювання (підприємств) та максимального задоволення суспільних (муніципальних) потреб.

4) Покупець локальних суспільних благ, що передбачає реалізацію й оплату виробництва та розподіл суспільних благ для населення міста. До таких благ відносять інженерно-технічні (централізоване тепlopостачання, міські дороги, вуличне освітлення тощо), соціальні (освіта, охорона здоров'я, охорона громадського порядку тощо) й управлінські (генеральне планування) блага, що забезпечують життя міського населення. Причому великі міста є центрами з надання локальних суспільних благ. Тут надано їх найповніший спектр, найбільшою є й зона обслуговування (коло потенційних користувачів). Тому жителі міст мінімізують витрати, пов'язані з доступом до локальних суспільних благ, відповідно, час доступності до системи обслуговування, а жителі сіл і малих міст для отримання багатьох видів обслуговування вимушені здійснювати поїздки в більші міста і нести додаткові витрати.

5) Територіальне (муніципальне) управління. Місто – це не тільки місце функціонування суспільних механізмів, орієнтованих на встановлення контактів і обміну між людьми, але й найчастіше адміністративний центр регіону, місце, з якого відбувається регулювання економіки та встановлюється територіальний контроль. В умовах же повсюдного розростання управлінського сектору зайнятості велике місто автоматично означає наявність великої кількості робочих місць у самих державних установах [9].

Виходячи із загального контексту нашого підходу, вважаємо важливим виділити місто як суб'єкт туризму, де туристична функція виступає як інтегральна, яка передбачає розвиток попередніх, і детермінуюча розвиток міста загалом. Успішність розвитку багатьох міст, як великих (мегаполісів), так і малих, що в умовах України нам представляється особливо актуальним, це підтверджує. Наприклад, місто Мишкін з вмираючого містечка за одне

десятиліття перетворилося на динамічно розвинений музейний і ремісничий центр, частка креативної індустрії в якому визначає основну частину бюджетних і приватних доходів. У місті силами громадськості та за підтримки місцевої влади відкрито понад 13 музеїв. Є картинна галерея, чотири театри, будинок ремесел. Всі музеї Мишкіна інтерактивні. Тут можна чіпати експонати руками, брати участь в їх створенні, а саме куванні чавунних троянд або виготовленні глиняного горщика. У музеї горілчаного короля Петра Смирнова, крім старовинної винної посуду і пляшок різних мастей, для відвідувачів проходить дегустація. Так, кожному дозволяється випити 25 г горілки і закусити спеціальним Мишкінським бутербродом з салом і місцевими солоними огірками.

Досвід Барселони вважається кращим прикладом домінанти туристичної функції міста за останні 30 років. За ці роки Барселона перетворилася із занепаłego індустріального міста на центр туризму і креативної індустрії, на місце з дуже високим рівнем життя.

Реконструкцію міста починали з досить малобюджетних проектів. У 1980-і рр. була розроблена серія планів локальної реконструкції, що здійснювалися в міру можливості. Так, в місті було вибрано 150 точок, де були розбиті парки і сади. Згодом в них з'явилися скульптури, а потім ці місця стали успішними громадськими просторами. Пізніше з'явилася програма поступової перебудови промзон під житлові райони, а також почалася поступова реконструкція неблагополучних районів масового житла, побудованих в 1950-х рр.

Одним з ключових елементів перетворення стала програма перетворення Барселони на культурну столицю Європи. В її рамках за 20 років було створено 38 нових публічних просторів, оновлено 45 міських площ, відкрито десятки нових галерей і музеїв. Програма "creative factories" включала в себе підтримку з боку міської влади проектів створення нових музеїв, бібліотек, центрів дизайну, галерей.

Успішна реалізація міських програм дала змогу Барселоні стати однією з культурних, туристичних та креативних столиць Європи. Сьогодні в Барселоні за рахунок креативної індустрії і туризму формується до 30% внутрішнього валового продукту.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, сучасне місто – це складна, відкрита самоорганізуюча соціально-виробничо-економічна система, що має здатність до розвитку і вирізняється великою кількістю еле-

ментів і зв'язків між ними, а також цілями, завданнями, ресурсами та функціональним призначенням. Такі міста акумулюють значну частину культурно-історичної спадщини люд-

ства, є генераторами і носіями нових видів туризму, а також володіють найбільш налагодженою інфраструктурою для комфортабельного проведення часу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Функции городов и их влияние на пространство / под ред. Л.Г. Руденко. – К. : Феникс, 2015. – 292 с.
2. Левада С.В. Особенности прогнозування розвитку великих міст України / С.В. Левада // Соціологія у (пост) сучасності : тези міжнародн. наук. конф. (м. Харків). – Х., 2008. – С. 180–181.
3. Рудакова Н.В. Социальное развитие крупных российских городов : автореф. дисс. ... канд. соц. наук : спец. 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы» / Н.В. Рудакова. – Иркутск, 2006. – 23 с.
4. Тищенко О.М. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи : [монографія] / О.М. Тищенко. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2008. – 368 с.
5. Кійко В.В. Програми соціального розвитку великого індустріального міста / В.В. Кійко, В.О. Соболев // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки : міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ). – К., 2000. – С. 437–444.
6. Руденко Л.Г. Класифікація міжнародних функцій міст та їх прояв в Україні / Л.Г. Руденко, І.Г.Савчук // Український географічний журнал. – 2014. – № 4. – С. 38–45.
7. Рынок труда и занятость населения монофункционального города (на примере г. Славутича Киевской области) / [В.В. Оникиенко, Н.И. Фашевский, И.М. Львовская]. – К. : НЦ ЗРТ, 1997. – 89 с.
8. Тургель И.Д. Теоретико-методологические аспекты исследования жизненного цикла города / И.Д. Тургель // Научный вестник Уральской академии государственной службы. – 2008. – № 3 (4). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestnik.uara.ru/issue/2008/03/14>.
9. Радіонова О.М. Функціональний профіль міста як вектор соціально-економічного розвитку суспільства / О.М. Радіонова // Город. Культура. Цивилизация : материалы III международной научно-теоретической интернет-конференции (апрель-май 2013 г.). – Х., 2013. – С. 195–201.
10. Гіденс Е. Соціологія / Е. Гіденс. – К. : Основи, 1999. – 726 с.
11. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст : Закон України від 4 березня 2004 р. № 1580-IV // Урядовий кур'єр. – № 84. – С. 1–7.
12. Радионова Л.А. Город как социальная система / Л.А. Радионова. – Х. : ХНАГХ, 2008. – 104 с.
13. Основы экономики столичного мегаполиса / Российская академия естественных наук, Российская муниципальная академия, Институт региональных экономических исследований. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика»», 2006. – 575 с.
14. Экономика народонаселения : [учебник] / под ред. В.А. Ионцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 668 с.

Національні проекти в системі інструментів реалізації регіональної політики економічного зростання

Сімків Л.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
Івано-Франківський національний технічний університет
нафти і газу

У статті досліджено особливості національних проектів як одного з інструментів реалізації регіональної політики економічного зростання в державі. Визначено основні ознаки та ризики їх реалізації. Проаналізовано недоліки фінансового забезпечення національних проектів. Досліджено особливості управління національними проектами в зарубіжних країнах. Визначено ряд проблемних моментів, пов'язаних з реалізацією національних проектів в Україні.

Ключові слова: національні проекти, проектний підхід, інструмент, реалізація національних проектів, фінансування національних проектів, управління національними проектами.

Симкив Л.Е. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ В СИСТЕМЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье исследованы особенности национальных проектов как одного из инструментов реализации региональной политики экономического роста в государстве. Определены основные признаки и риски их реализации. Проанализированы недостатки финансового обеспечения национальных проектов. Исследованы особенности управления национальными проектами в зарубежных странах. Определен ряд проблемных моментов, связанных с реализацией национальных проектов в Украине.

Ключевые слова: национальные проекты, проектный подход, инструмент, реализация национальных проектов, финансирование национальных проектов, управление национальными проектами.

Simkiv L.Ye. NATIONAL PROJECTS IN THE SYSTEM OF INSTRUMENTS OF REGIONAL POLICY OF ECONOMIC GROWTH IMPLEMENTATION

The article studies the peculiarities of national projects, as one of the instruments of regional policy of economic growth in the state implementation. The main features and risks of their implementation are identified. The shortcomings of financial support for national projects are analyzed. The features of management of national projects in foreign countries are investigated. A number of problematic aspects related to the implementation of national projects in Ukraine are identified.

Keywords: national projects, project approach, instrument, national projects implementation, national projects financing, national projects management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з інноваційних інструментів розв'язання регіональних проблем та ефективного реформування економіки є проектний підхід, ефективність якого доведена світовою практикою. Саме проектний підхід забезпечує чітке визначення результатів, які необхідно отримати від реалізації проекту; попереднє планування робіт, їхньої тривалості, вартості, послідовності з метою уникнення внесення змін до плану проекту під час його реалізації; ефективність та прозорість витрат; раціональний розподіл ризиків між усіма учасниками проекту тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання щодо застосування проектного підходу як одного з інструментів реалізації регіональної політики економічного зростання досліджувалися зарубіж-

ними та вітчизняними науковцями, зокрема Ф. Бегьюлі, Д. Родні Тернером, С.О. Білою, Я.В. Бережним, Я.А. Жалілом, А.П. Павлюком, Ю.О. Шаровим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей фінансування і реалізації національних проектів в Україні, виявлення основних проблем та шляхів активізації цього процесу на сучасному етапі, що сприятиме розв'язанню регіональних проблем та ефективному реформуванню економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначаючи сутність та особливості проекту, Дж. Родні Тернер констатує, що це – «зусилля, призначені для розв'язання нового, єдиного завдання, від якого очікується вигода». До того ж ці зусилля унікальні та обмежені в часі [1, с. 34].

Таким чином, проекти розробляються і реалізуються тоді й у тій сфері, де потрібно в стислі терміни виконати певний обсяг робіт, які б відрізнялися чітко встановленими цільовими параметрами, міжгалузевим характером, високим рівнем комплексності та взаємопов'язаності заходів, різноплановістю та великою кількістю учасників-виконавців.

Відсутність попереднього досвіду реалізації і політична значимість національних проектів визначають потребу вдосконалювати підходи, що склалися у владних структурах, до прийняття рішень, а також коригувати механізми виконання цих рішень. Публічність національних проектів передбачає більш активну участь експертів, світового співтовариства і громадськості у їх підготовці, реалізації та моніторингу. Безумовна важливість національних проектів для подальшого ефективного соціально-економічного розвитку країни загалом та регіонів зокрема пояснюється прагненням удосконалювати їх не лише за рахунок внутрішніх можливостей, але й із залученням міжнародного досвіду. Національні проекти є своєрідним компромісом на реалізацію пріоритетних цілей і завдань між владою, бізнесовими структурами та суспільством.

Можна виділити такі основні ознаки національних проектів.

1. Наявність конкретної, чітко визначеної мети, яка буде стратегічно важливою для забезпечення технологічного оновлення та розвитку базових галузей реального сектору економіки, розвитку регіону або вирішення соціальних проблем. Постановка мети є першим і вихідним етапом проекту, оскільки від цього залежить кінцевий результат, на який націлений даний проект. Досягнення головної мети проекту нерідко відбувається шляхом досягнення проміжних цілей, які теж необхідно визначити та запланувати заздалегідь. У такому разі проект завершиться після того, як будуть досягнуті всі проміжні цілі [2].

2. Будь-який проект є унікальним і здійснюється відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку. Не існує двох однакових проектів. Кожен проект відрізняється від іншого часом реалізації, місцем, фінансовими затратами тощо і дає змогу забезпечити пріоритетність стратегічних інтересів суспільства перед інтересами та потребами, які диктує повсякденна політика, досягти міжсекторальної концентрації зусиль та ресурсів навколо визначених функціональних завдань.

3. Разовий характер національних проектів. Проект розробляється, реалізується і завершується.

4. Обмеженість проекту у часі. Будь-який проект має певний початок і закінчення. Завершення проекту зазвичай пов'язане з досягненням мети проекту, або про завершення можна говорити тоді, коли з'ясується, що мета проекту не може бути досягнута жодним шляхом.

5. Обмеженість ресурсів. Ця ознака свідчить про те, що кожен проект має певний бюджет, тому його реалізація повинна здійснюватися в рамках цих фінансових ресурсів. Крім того, в проекті також присутні обмежені людські ресурси та інші матеріальні та технічні ресурси.

В Україні з метою реалізації національних проектів було розроблено і прийнято цілий ряд законодавчих актів. Зокрема, затверджено Положення про проекти із пріоритетних напрямів соціально-економічного і культурного розвитку (національні проекти), в якому зазначено, що національний проект – проект із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку, що має стратегічно велике значення для забезпечення технологічного оновлення та розвитку окремої галузі реального сектору економіки, розвитку регіону, розв'язання соціальних проблем, а також впливає на покращення якості життя громадян України [3].

Варто зазначити, що реалізація національних проектів, крім нормативно-правового та фінансового аспектів, має й інші проблемні сторони. Втілення національних проектів у життя обов'язково вимагає відповідного контролю за цільовим використанням державних коштів, оскільки реалізація національних пріоритетів пов'язана з безліччю ризиків. Серед них хотілося б вказати на такі, як недофінансування, розкрадання коштів, збільшення фінансування бюджетної сфери без проведення відповідних структурних реформ.

Ще один важливий аспект – розподіл повноважень по здійсненню національних проектів між різними рівнями влади, а саме державним, регіональним і місцевим. Тут гостро стоїть проблема чіткого з конституційної точки зору і водночас фінансово підкріпленого розмежування функцій у сферах реалізації національних проектів.

Національні проекти, і це слід розглядати як позитивний момент, широко обговорюються на різних рівнях. Перелік ініціатив не повинен вичерпуватися пропозиціями управ-

лінських структур різних рівнів. Громадянське суспільство також має виступити з ідеями щодо питань реформування соціально-економічної сфери в рамках національних проектів. Однак зауваження, які висловлюються громадськістю, – це недостатнє і не завжди якісне відображення конкретних заходів щодо реалізації національних проектів в законодавстві.

У вітчизняній практиці політика реалізації національних проектів була запроваджена у 2010 р. Відповідно до Указу Президента України «Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку» [4] її основна мета полягала у забезпеченні ефективного використання інвестиційних ресурсів держави, сприянні залученню інвесторів до реалізації пріоритетних для держави проектів, прискоренні відновлення економіки та переходу до її сталого зростання. Кабінетом Міністрів України був затверджений перелік із 11 національних проектів у рамках чотирьох пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку («Нова енергія», «Нова якість життя», «Нова інфраструктура», «Олімпійська надія – 2022»). В подальшому перелік національних проектів було розширено до 16, а також визначено новий пріоритетний напрям («Агрופерспектива») та обґрунтовано окремі складові проектів. Така велика кількість національних проектів тільки сприяє розпорошеності управлінських зусиль та коштів на їх реалізацію.

В 2016 р. в Україні реалізовували і фінансували за рахунок коштів державного бюджету 10 державних інвестиційних проектів за чотирма пріоритетними напрямами соціально-економічного та культурного розвитку. Зокрема, в соціально-культурній сфері впроваджували 2 проекти, у сфері охорони здоров'я – 4, в транспортній сфері – 1, у сфері охорони навколишнього природного середовища – 3. Загальна вартість цих проектів становить 13 680 689,42 тис. грн. В попередні роки з державного бюджету на їх реалізацію уже було витрачено 1 521 855,99 тис. грн. В бюджеті 2016 р. були закладені кошти в розмірі 1 млрд. грн., з яких за дев'ять місяців фактично було витрачено 97 086,75 тис. грн., або 9,7%. Все це свідчить про те, що більшість державних інвестиційних проектів фінансувалися в неповному обсязі або не фінансувалися взагалі. Фінансування робіт не здійснювалось взагалі або здійснювалось частково по 5 проектах, оскільки не була

затверджена проектна документація (3 проекти), а по 2 проектах виплата коштів була запланована на вересень-жовтень.

Міжвідомчою комісією з питань державних інвестиційних проектів на 2017–2019 рр. прийнято до участі у відборі 25 державних інвестиційних проектів за п'ятьма пріоритетними напрямами соціально-економічного та культурного розвитку: у сфері охорони здоров'я – 9, соціально-культурній сфері – 8, у сфері охорони навколишнього середовища – 2, в транспортній сфері – 3, у сфері державного управління (функціонування органів влади та надання ними послуг) – 3 проекти. При цьому додамо, що 6 з них – це проекти, які продовжуються з 2015 р.

Для завершення реалізації державних інвестиційних проектів передбачена сума в розмірі 28 180 074,350 тис. грн., з яких 9 956 965,950 тис. грн. – це кошти для впровадження проектів в системі охорони здоров'я, 5 448 825,900 тис. грн. – в соціально-культурній сфері, 1 351 110,000 тис. грн. – охороні навколишнього середовища, 10 775 196,400 тис. грн. – транспортній інфраструктурі, 122 826,100 тис. грн. – у сфері державного управління. Сума передбачених видатків на проекти є вражаючою, однак цілком очевидно, що повна і всебічна модернізація соціальної сфери та транспортної інфраструктури потребуватиме в майбутньому ще більших капіталовкладень [5].

Успішна реалізація державних інвестиційних проектів пов'язана не тільки з перешкодами фінансового характеру, але й з перешкодами інституціонального характеру. Серйозними вадами інституціональної природи, властивими українському суспільству і його економічній системі, вважаються індиферентність населення до інвестиційного процесу, відсутність зацікавленості органів регіонального управління і місцевого самоврядування до запровадження інновацій, а також корупція, суттєво посилена симбіозом влади і бізнесу.

Як свідчить зарубіжний досвід, в інших країнах кількість національних проектів, що реалізуються державою, набагато менша. Так, наприклад, у Російській Федерації реалізувалися лише 4 проекти; в Індії – 2, Ірландії, Сербії, Данії, Бразилії, Австралії – по 1 національному проекту, що максимально інтегровані у програми урядів та галузеві програми розвитку з мінімізацією державного фінансування (яке подекуди зовсім відсутнє) [6, с. 22].

Реалізація національних проектів пов'язана з певними ризиками. Короткострокові ризики реалізації національних проектів пов'язані перш за все з відсутністю в Україні досвіду здійснення подібних програм. Довгострокові ризики реалізації національних проектів пов'язані з тим, що існує певна невідомість в ході здійснення національних проектів. Кінцева ефективність витрат, що здійснюються у рамках нацпроектів, залежить від того, якою мірою фінансування тих чи інших заходів сприятиме досягненню довгострокових цілей розвитку країни.

Виходячи з міжнародного досвіду, можемо сказати, що управління національними проектами здебільшого покладається на спеціально створювані дирекції, що знаходяться під контролем з боку держави, але мають автономію в оперативному управлінні реалізацією проектів. Моніторинг ходу реалізації національних проектів, як правило, здійснюється з боку координуючого державного органу, який володіє інформацією про досягнення заданих значень індикаторів, а також даними бухгалтерського обліку, які дають змогу оцінити правомірність використання коштів.

У Данії основним органом управління національною програмою «Цифрова Північна Данія» була дирекція, яка складається з виконавчого комітету, ради директорів і проектних груп, відповідальних за конкретні напрями в рамках національної програми. Виконавчий комітет здійснював оперативне управління, рада директорів відповідала за забезпечення регіональної підтримки просування проектів. Моніторинг реалізації проектів здійснювався секретаріатом програми. На основі виробленої оцінки виконавчий комітет і рада директорів приймали рішення про подальші дії. Успішним проектам надавалися широка інформаційна підтримка і сприяння в пошуку фінансових джерел для розширення діяльності. Для менш успішних проводилося коригування спочатку поставлених цілей, підходів до їх досягнення та цільових показників.

У Бразилії управлінням проектами в рамках урядової програми «Бразилія в дії» займалися робочі групи, в які входили представники відповідних міністерств, різних державних органів, наукових інститутів, а також до них залучалися представники великого бізнесу. Очолювали групи менеджери проектів – державні службовці. Для якісного моніторингу проектів була створена спеціальна інформаційна система, яка містить усі відомості про поточний стан проектів і хід їх виконання в

режимі реального часу. Результати моніторингу були основою для щорічної оцінки проектів з боку менеджерів, галузевих міністерств та міністерства планування [7, с. 7].

В Україні відповідальним органом з управління національними проектами було Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект) [8], створене 9 грудня 2010 р. шляхом реорганізації Державного агентства України з управління національними проектами та Державного агентства України з інвестицій та розвитку. Держінвестпроект був також відповідальним за забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності. З метою розробки та впровадження національних проектів, їх складових, провадження інвестиційної діяльності, пов'язаної з відтворенням основних засобів виробництва, капіталізації активів держави, державною підтримкою національних проектів, їх складових, інших інвестиційних та інноваційних проектів державного, міжрегіонального та регіонального значення Держінвестпроектом протягом 2010–2011 рр. було створено 13 державних підприємств, функції яких тотожні.

На регіональному рівні реалізацію завдань щодо просування національних проектів забезпечували 27 регіональних центрів з інвестицій та розвитку. Варто зазначити, що здебільшого їх функції дублюються з функціями відповідних відділів інвестицій головних управлінь економіки обласних державних адміністрацій, а відсутність розроблених та реалізованих заходів тільки підтверджує недовіра цих центрів та не виправдовує затратених коштів на їх утримання.

Таким чином, як показала практика, діяльність Держінвестпроектом була неефективною і сприяла зростанню корупції. Незважаючи на заяви керівництва відомства про залучення до країни значних інвестиційних коштів, фактично жоден з проектів відомства так і не був реалізований. Тому в 2015 р. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України було ліквідовано, а його функції були покладені на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку).

Нині реалізація національних проектів в Україні пов'язана з цілою низкою проблемних моментів, серед яких можна назвати такі [6; 9].

1. Під час фінансування національних проектів переважають державні кошти. Як показала вітчизняна практика і національні проекти, державні підприємства, які повинні

сприяти просуванню та реалізації цих проєктів завдяки співфінансуванню (за рахунок пошуку прямих, пакетних іноземних інвестицій), фінансуються виключно з державного бюджету. Поширена практика необґрунтованого поповнення статутних капіталів згаданих вище державних підприємств із поступовим зростанням їхньої кількості протягом минулих років, що веде до надмірних видатків державного бюджету.

2. Значна розпорошеність управлінських зусиль та коштів на реалізацію національних проєктів через постійне зростання їх кількості та подрібнення на цілий ряд інвестиційних проєктів. Так, наприклад на 2017–2019 рр. передбачаються реалізація і фінансування з державного бюджету 25 державних інвестиційних проєктів, 6 з яких реалізуються ще з 2015 р. [5]. Це, звісно, призводить до поширення вад планування під час здійснення проєктних заходів, розпорошення уваги адміністраторів, уповільнення досягнення задекларованих очікувань та ставить під загрозу їхнє виконання взагалі.

3. Дублювання національними проєктами державних цільових програм. Цілий ряд національних проєктів та їхніх складових (інвестиційні проєкти) повторюють закладені в державні програми заходи окремих міністерств, відомств і органів місцевого самоврядування. Лише чотири національні проєкти на момент свого оголошення («LNG Україна», «Повітряний експрес», «Індустріальні парки України» та «Дунайський коридор») не мали аналогічних за спрямуванням державних цільових програм. Все це призводить до виникнення конфлікту інтересів між органами державної влади, регіонального управління та місцевого самоврядування з Мінекономрозвитку щодо розподілу бюджетних асигнувань та порядку проведення і супроводу переговорів із потенційними учасниками проєкту (інвесторами, банками тощо).

4. Технічна неузгодженість національних проєктів з профільними міністерствами та органами регіонального управління і місцевого самоврядування, що обумовлює необхідність внесення змін до змісту проєктів вже на початковій стадії реалізації. Наприклад, реалізація проєкту «LNG-термінал» лише розпочиналася, а сам проєкт уже зазнав значних змін. Його початкова ідея трансформувалася у два підпроєкти, змінилася і природа інвестування з активного (комерційна участь) на пасивне (надання технологій з викупом чи

без нього). Будівництво фактично реалізується за державні кошти, тоді як будівельна компанія-підрядник розглядається як інвестор за рахунок технологій. Все це призвело до втрати інвестиційної привабливості від очікувано успішного проєкту.

5. Відсутність маркетингових досліджень ринків, де очікується реалізація проєктів за участю приватних інвесторів, в результаті чого інформаційна кампанія з популяризації завдань національних проєктів у суспільстві і підприємницькому середовищі не знаходить відгуку серед цільових аудиторій. Заходи, які свого часу проводилися в цьому плані Держінвестпроєктом («роуд-шоу», комунікативні заходи з популяризації інвестиційного іміджу України), не дали практичних результатів щодо залучення до співпраці іноземних чи вітчизняних інвесторів. Не виправдало себе і застосування агентством механізму впровадження національних проєктів через державні підприємства (було створено 13 таких підприємств), функції яких часто дублювалися. Так, станом на січень 2014 р. Держінвестпроєкт не уклав жодної самостійної інвестиційної угоди чи предметного меморандуму про порозуміння щодо реалізації обраного проєкту з іноземними чи внутрішніми економічними агентами. А якщо ще врахувати ряд корупційних скандалів, пов'язаних з його діяльністю, то ліквідація цієї установи буде цілком виправдана.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, реалізація національних проєктів не означає повного і остаточного вирішення усіх соціально-економічних проблем, які були закладені. Проєкти зачіпають тільки верхній пласт цих проблем. Адаже більшість національних проєктів сьогодні перебувають на початкових етапах реалізації, а перші практичні результати отримані лише за проєктами у соціальній сфері, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Але при цьому національні проєкти визначають перспективи значного поступу вперед на шляху до розв'язання й інших проблем та дають можливість накопичувати досвід і напрацьовувати механізми щодо подальшої їх ефективної реалізації. Успішна реалізація національних проєктів значною мірою залежить від того, як державні органи управління і все суспільство будуть стежити за їх запровадженням, порівнюючи досягнуті результати з поставленими цілями, вносячи певні корективи в механізми їх реалізації, посилюючи вимоги щодо раціонального використання фінансових ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тернер Дж. Родни. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Дж. Родни Тернер ; пер. с англ. под общ. ред. В.И. Воропаева. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2007. – 552 с.
2. Бэґьюли Ф. Управление проектом / Ф. Бэґьюли ; пер. с англ. – М. : Гранд ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 202 с.
3. Про затвердження Положення про проекти із пріоритетних напрямів соціально-економічного і культурного розвитку (національні проекти) : Постанова КМУ від 8 грудня 2010 р. № 1255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1255-2010-%D0%BF>.
4. Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку : Указ Президента України від 8 вересня 2010 р. № 895 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/895/2010>.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Investitsiino-innovatsiinaPolitika>.
6. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / [Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний, А.П. Павлюк та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 57 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Naz_proektu-dc136.pdf.
7. Цели развития тысячелетия и национальные проекты – стратегический выбор России / Институт комплексных стратегических исследований. – М., 2006. – 34 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.undp.ru/publications/mdg_rus.pdf.
8. Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України : Указ Президента України від 12 травня 2011 р. № 583/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/583/2011>.
9. Національні проекти в новій економічній моделі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_table/0617_text.pdf.

Екологічний компонент у системі сталого регіонального розвитку

Стегней М.І.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Архангельська А.-М.І.

студент
Ужгородського національного університету

У статті досліджено роль екологічного компонента у системі сталого регіонального розвитку. Визначено екологічні проблеми України та окремих її регіонів. Здійснено групування регіонів України за рівнем екологічної сталості. Проаналізовано використання коштів обласного фонду охорони навколишнього природного середовища Закарпатської області.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічні проблеми, рівень екологічної сталості.

Стегней М.И., Архангельская А.-М.И. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПОНЕНТА В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследована роль экологического компонента в системе устойчивого регионального развития. Определены экологические проблемы Украины и отдельных ее регионов. Осуществлена группировка регионов Украины по уровню экологической устойчивости. Проанализировано использование средств областного фонда охраны окружающей природной среды Закарпатской области.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологические проблемы, уровень экологической устойчивости.

Stehnei M.I., Arkhanhelska A.-M.I. ENVIRONMENTAL COMPONENTS IN THE SYSTEM SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

This article explores the role of environmental components in the system sustainable regional development. Determined environmental problems Ukraine and its separate regions. Done grouping regions of Ukraine in terms of environmental sustainability. Analyzed the use of the Regional Fund for Environmental Protection Transcarpathian region.

Keywords: sustainable development, environmental issues, the environmental sustainability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На думку багатьох учених, в основі глобальної екологічної кризи лежить викривлене уявлення про навколишнє середовище і положення у ньому людини. Тому вирішення екологічних проблем полягає у розумному, раціональному використанні природних ресурсів, розробленні та запровадженні у виробництво прогресивних екологічно безпечних технологій, рекультивациі, оздоровленні порушених, відпрацьованих земель, територій, вдосконаленні та підвищенні дієвості екологічного права, екологічної культури людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій останніх років вказує на зосередження уваги в дослідженні окресленої теми статті таких науковців, як І.К. Бистряков, Л.М. Газуда, Л.В. Левковська, В.В. Пилипів, М.А. Хвесик. Зокрема, популярним напрямом досліджень є екологічний складник сталого розвитку регіонів України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка екологічного компонента у системі сталого регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На домінування екологічного компоненту розвитку суспільства звертали увагу ще мислителі античного світу, які вважали, що гармонія у взаємодії людини із природою досягається тоді, коли вона дотримується законів природи, не порушує її рівноваги. Ще імператор Риму, філософ Марк Аврелій відводив для людини роль істоти розумної, дії якої повинні зберігати рівновагу між нею і природою. У праці «Наодинці з собою. Роздуми» він зазначає, що, взявши щось у природи, необхідно повернути стільки ж, а якщо повернеш більше, то зробиш добро не лише для сучасників, але і для майбутніх поколінь, які теж зможуть користуватися благами природи [1, с. 14].

Погляди на відносини у системі «людина – природа» історично змінювалися. Спостеріга-

лося сприйняття природи як вищої цінності, а людини – як володаря природи, тобто переважання людини над природою. Проте завжди існували мислителі, які визнавали значення стану довкілля для розвитку суспільства.

Відомі англійські вчені Д. Пірс і Д. Тернер виділяють три основні підходи, які доводять переваги екологічних критеріїв над економічними [2]:

- розумна людина не повинна орієнтуватися тільки на економічну раціональність, їй варто більше уваги приділяти благам загального користування, споживання яких зумовлює зовнішні ефекти;

- новий підхід до економічного розвитку потребує відтворення найбільш економічної системи і всіх її складників на постійній основі;

- із часом економічний розвиток повинен ставати нейтральним щодо довкілля, вплив на нього треба звести до мінімуму.

Відносини людини із природою бувають дуже різними, але з економічного погляду така різноманітність становить інтерес щодо особливостей формування національної господарської системи. Це пов'язано з тим, що нерівномірність економічного розвитку зумовлює різні типи господарювання і, відповідно, визначає специфіку продукування екологічних конфліктів.

У найширшому сенсі стратегію сталого розвитку спрямовано на сприяння гармонії між людством і природою. Тому дослідження феномена сталого розвитку регіонів України повинне здійснюватися у напрямі пошуку механізмів узгодженості дій соціальних, природних та економічних законів на різних етапах розвитку суспільства. Обов'язковими компонентами сталого розвитку вважають екологічний, соціальний та економічний складники.

Існує низка екологічних проблем України й окремих її регіонів. Серед екологічних проблем можна виділити такі, як:

- тривалий еволюційний процес екологічно небезпечного господарювання;

- переважно споживацьке ставлення до навколишнього природного середовища;

- відсутність масового розуміння переваг екологічного сталого розвитку регіонів;

- надмірне використання пестицидів та мінеральних добрив, забруднення повітря та водних ресурсів відходами виробництва;

- недостатня активність регіональних інститутів громадянськості;

- недосконала система державного управління у сфері охорони земельних ресур-

сів та довкілля, відсутність чіткого розподілу екологозабезпечувальних та господарських функцій;

- недотримання природоохоронного законодавства;

- застарілість основних засобів у виробничій сфері;

- низький рівень освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) тощо.

Для економічного виміру екологічного складника сталого розвитку регіонів можна скористатися методикою, розробленою колективом науковців під керівництвом М.З. Згуровського [3] – за допомогою індексу екологічного виміру (Ie). Він розраховується за методикою агрегування, відповідно до якої індекс Ie містить чотири категорії екологічної політики – верхній рівень, 13 індикаторів – середній рівень та 74 параметри – нижній рівень.

Згідно з цією методикою індекс Ie охоплює чотири категорії політики, такі як екологічні системи, екологічне навантаження, небезпеки і регіональне екологічне управління, котрі містять 13 індикаторів.

Визначення індексу екологічного виміру у цьому дослідженні не проводилось через специфічність параметрів, а також відсутність або недостатній обсяг їх значень за попередні роки.

Зволікання із широким упровадженням принципів сталого розвитку на національному рівні приводить до неефективного управління природними ресурсами, екологічних збитків і забруднювання довкілля. Це підтверджується даними про стан навколишнього природного середовища України. Незважаючи на заходи, які здійснювались на національному, регіональному та місцевому рівнях, прогресує нагромадження промислових і побутових відходів, ерозія земель, забруднення водних ресурсів і атмосферного повітря [4].

За результатами розрахунків на основі показників екологічного виміру лідером за екологічним сталим розвитком є Чернівецька область, яка має найвище значення синтетичного показника індексу екологічного виміру – 0,564 (табл. 1).

Природно, що найбільш неблагополучними за індексом екологічного виміру є старопромислові регіони (Донецька область – I місце), регіони з високим рівнем розміщення промислових об'єктів (Київська та Дніпропетровська області – II і III місця), регіони, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи (Житомирська область).

Таблиця 1

Рейтинг регіонів України за індексом екологічного виміру сталого розвитку

| Регіон, область | Шифр | Індекс екологічного виміру | Рейтинг |
|-------------------|------|----------------------------|---------|
| АРК | KR | 0,500 | 21 |
| Вінницька | VI | 0,492 | 22 |
| Волинська | VO | 0,559 | 2 |
| Дніпропетровська | DP | 0,480 | 24 |
| Донецька | DT | 0,418 | 27 |
| Житомирська | ZT | 0,490 | 23 |
| Закарпатська | ZK | 0,548 | 3 |
| Запорізька | ZP | 0,503 | 19 |
| Івано-Франківська | IF | 0,518 | 14 |
| М. Київ | KC | 0,439 | 26 |
| Київська | KV | 0,459 | 25 |
| Кіровоградська | KH | 0,546 | 4 |
| Луганська | LH | 0,541 | 5 |
| Львівська | LV | 0,532 | 8 |
| Миколаївська | MY | 0,529 | 10 |
| Одеська | OD | 0,515 | 16 |
| Полтавська | PL | 0,517 | 15 |
| Рівненська | RV | 0,527 | 12 |
| М. Севастополь | SC | 0,500 | 20 |
| Сумська | SM | 0,508 | 18 |
| Тернопільська | TP | 0,539 | 7 |
| Харківська | KK | 0,539 | 6 |
| Херсонська | KS | 0,531 | 9 |
| Хмельницька | KM | 0,519 | 13 |
| Черкаська | CK | 0,513 | 17 |
| Чернівецька | CV | 0,564 | 1 |
| Чернігівська | CH | 0,528 | 11 |

Рейтинг складено на підставі даних [3]

Усі регіони України доцільно розподілити на п'ять груп за величиною індексу екологічного виміру сталого розвитку. Таке групування дає можливість проводити аналіз подібного в межах однієї групи і розбіжного в регіонах різних груп, порівнювати показники сталого розвитку регіонів різних груп із метою виявлення позитивного досвіду, відображати структурні зрушення в розподілі регіонів за індексом екологічного виміру (табл. 2).

Закарпатська область посідає третє місце в рейтингу регіонів України за індексом екологічного виміру сталого розвитку і входить до першої групи регіонів із високим рівнем екологічної сталості.

Таблиця 2

Групування регіонів України за рівнем екологічної сталості

| Область, регіон | Рівень екологічної сталості |
|---|-----------------------------|
| Чернівецька, Волинська, Закарпатська, Кіровоградська | Високий |
| Луганська, Харківська, Тернопільська, Львівська, Херсонська, Миколаївська, Чернігівська, Рівненська | Вищий за середній |
| Хмельницька, Івано-Франківська, Полтавська, Одеська, Черкаська, Сумська | Середній |
| Запорізька, м. Севастополь, АРК, Вінницька, Житомирська, Дніпропетровська | Нижчий за середній |
| Київська, м. Київ, Донецька | Низький |

Групування здійснено на підставі даних [3]

Закарпатська область – одна з наймолодших областей України. Як адміністративно-територіальна одиниця вона утворена і входить до її складу з 22 січня 1946 року. За територіально-адміністративним поділом містить 13 районів, 5 міст обласного підпорядкування, 11 міських, 19 селищних та 307 сільських рад. Обласний центр – м. Ужгород, розташоване на її крайньому заході, у безпосередній близькості до державного кордону зі Словаччиною.

Пріоритетні напрями екологічної політики в Закарпатському регіоні задекларовані у Карпатській конвенції [5], яка покликана консолідувати зусилля всіх карпатських країн, спрямовані на збереження та екологічно збалансований розвиток Карпат. Серед них найбільш актуальними для Закарпаття є:

- екологічна реабілітація територій у зонах діяльності гірничо-видобувної промисловості;
- покращення екологічного стану водних артерій регіону;
- переробка та утилізація промислових та побутових відходів;
- збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, розвиток природно-заповідних територій та екологічної мережі;
- організація системи екологічного моніторингу та інформаційного забезпечення природоохоронної діяльності, екологічної освіти та виховання населення.

Наявність цінних рекреаційних ресурсів та значна збереженість біорізноманіття природних екосистем робить Закарпаття привабливим для інвесторів. Це потребує розроблення

Таблиця 3

Використання коштів обласного фонду охорони навколишнього природного середовища Закарпатської області, тис. грн. [6]

| | Обіг коштів | Рік | | |
|---|--|--------|--------|--------|
| | | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1 | Затверджено Програмою на звітний період (з урахуванням залишку попереднього року) – всього | 2695,0 | 2632,2 | 3708,1 |
| 2 | Використано коштів – всього | 1255,1 | 1277,9 | 3534,0 |
| 3 | % використання коштів | 46,6% | 48,6% | 95,3% |

механізмів екологічного сталого розвитку складових частин його території, зокрема сільських.

З метою вирішення екологічних проблем області, забезпечення збалансованого економічного і соціального розвитку території області, ефективного використання природних ресурсів департаментом проводилась робота з підготовки Програми реалізації природоохоронних заходів на 2015 рік, що фінансується з обласного фонду охорони навколишнього природного середовища. У 2015 році на реалізацію цієї програми в обласному бюджеті передбачено 3708,1 тис. грн. Профінансовано природоохоронних заходів на суму 3534,0 тис. грн. Залишок невикористаних коштів – 174,0 тис. грн.



Рис. 1. Порівняння сум використаних коштів та затверджених Програмою реалізації природоохоронних заходів Закарпатської області за 2013–2015 рр.

Екологічна політика Закарпаття реалізується через Програму природоохоронних заходів, яка затверджується на кожен рік рішенням обласної ради. Ці програми визначають такі цілі, як упровадження нових технологій у сфері поводження з твердими побутовими відходами, їх використання шляхом будівництва сучасного заводу механізованої переробки твердих

побутових відходів, виконання заходів щодо підтримання санітарного стану річок та потоків, облаштування парків і скверів природно-заповідного фонду, а також здійснення інших природоохоронних заходів згідно з постановою Кабінету Міністрів України № 1147 від 17.09.1996 р. в редакції від 25.09.2015 р. [7]. Виконання програми є важливим складником екологічної політики в області у межах реалізації Концепції сталого розвитку Закарпаття.

Екологічна ситуація у Закарпатті залишається складною. Продовжує зростати навантаження на навколишнє природне середовище, забруднення якого загрожує здоров'ю людей та соціо-еколого-економічній стабільності держави. Недостатньо уваги приділяється охороні земельних ресурсів, їх раціональному використанню, збереженню та відтворенню родючості ґрунтів. Водні ресурси використовуються нераціонально, зростає рівень їх забруднення та виснаження, не контролюється додержання режиму використання водоохоронних зон та прибережних захисних смуг. Забруднення атмосферного повітря у більшості міст за окремими показниками перевищує встановлені нормативи. Залишається невирішеною проблема збирання, оброблення, знешкодження та видалення відходів, засміченості територій побутовими відходами.

Висновки з цього дослідження. Усі екологічні проблеми – і глобальні, і регіональні – тісно взаємопов'язані, і вирішити їх можна за умови зрушення у мисленні, зосередження зусиль на тій системі заходів, яку пропонує стратегічна екологічна ініціатива. І політики, й економісти мають визначити, що майбутнє суспільства, яке хоче залишитись життєздатним, повинно ґрунтуватися на екологічних засадах, а економічна діяльність – виходити з охорони природи. У зв'язку з цим зростає роль економічних інструментів екологічної політики України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аврелий Марк. Наедине с собой. Размышления / Марк Аврелий. – М., 1914. – 214 с.
2. Pears D. Environmental Economics. An Elementary Introduction / D. Pears, K. Turner, I. Bateman // The John Hopkins University Press. – Baltimore, 1993. – P. 9.
3. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти : [монографія] у 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.] ; наук. кер. проекту М.З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2012.
4. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2015 році / Міністерство екології та природних ресурсів України, Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління. – К. : Центр екологічної освіти та інформації, 2015. – 254 с.
5. Рамкова конвенція про охорону та сталий розвиток Карпат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/998_164.
6. Програма моніторингу довкілля Закарпатської області на 2014-2018 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: eozakarpat.gov.ua/wp-content/uploads/2014/01/proekt_progr_monit.doc
7. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження переліку видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів» № 1147 від 17 вересня 1996 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1147-96-%D0%BF>.
8. Стегней М.І. Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики : [монографія] / М.І. Стегней. – Миколаїв : ФОП Швець В.Д., 2014. – 484 с.
9. Газуда Л.М. Людський потенціал в контексті розвитку територіальних економічних систем / Л.М. Газуда // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(2). – С. 112–116.
10. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього : [монографія] / [Хвесик М.А., Бистряков І.К., Левковська Л.В., Пилипів В.В.]; за ред. акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 465 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 352

Сміття – загроза екології чи багатство країни? Світовий досвід і перспективи України щодо виробництва біогазу

Бакуліна Г.Ю.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

У статті розглянуто основні проблеми утилізації сміття та побутових відходів, які постали перед українським суспільством. Проаналізовано перспективи України щодо виробництва біогазу. Дано визначення та опис біогазових технологій, вартісні показники та переваги біогазових установок. Охарактеризовано впровадження біогазових технологій у різних країнах світу, зокрема висвітлено політику щодо переробки сміття у Швеції.

Ключові слова: біогаз, біогазова установка, біогазові технології, тверді побутові відходи (ТПВ), сміттєпереробний завод.

Бакуліна А.Ю. МУСОР – УГРОЗА ЭКОЛОГИИ ИЛИ БОГАТСТВО СТРАНЫ? МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ В ПРОИЗВОДСТВЕ БИОГАЗА

В статье рассмотрены основные проблемы утилизации мусора и бытовых отходов, которые стоят перед украинским обществом. Проанализированы перспективы Украины в производстве биогаза. Даны определение и описание биогазовых технологий, стоимостные показатели и преимущества биогазовых установок. Охарактеризовано внедрение биогазовых технологий в разных странах мира, в частности политику по переработке мусора в Швеции.

Ключевые слова: биогаз, биогазовая установка, биогазовые технологии, твердые бытовые отходы (ТБО), мусороперерабатывающий завод.

Bakulina H.Y. WASTES – A THREAT TO THE ECOLOGY OR THE WEALTH OF THE COUNTRY? WORLD PRACTICES AND THE PROSPECTS OF BIOGAS PRODUCTION FOR UKRAINE

The article deals with major waste's problems faced by Ukrainian society. Analyzed the prospects of biogas production for Ukraine. Determined that this biogas technology, the cost and benefits of biogas plants. Characterized introduction of biogas technology in different countries, and highlights the policy on waste management in Sweden.

Keywords: biogas, biogas plant, biogas technologies, municipal solid waste (MSW), recycling plant of garbage.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема видалення, сортування та переробки сміття є нагальною в Україні. Більшість населених пунктів та територіальних громад країни страждає від купи мотлоху та твердих побутових відходів (ТПВ), адже наявні сміттєзвалища заповнені вщент. Загальна маса накопичених відходів на території країни перевищує 36 млрд. т, а полігони та сміттєзвалища займають більше 160 тис. га земельних угідь.

В Україні від сміття страждають як столиця (Київ щорічно виробляє більше ніж 1 200 т сміття), так і провінційні міста. Зокрема, в Ужгороді сміттєзвалище та полігон твердих побутових відходів площею 9 га вже переповнені. Як неодноразово зазначалося Державною комісією з техногенно-екологічної без-

пеки та надзвичайних ситуацій, його місткості вистачить максимум на два-два з половиною роки.

Показовим у цьому плані є розвиток подій у с. Великі Грибовичі Львівської області, де 30 травня 2016 р. на найбільшому сміттєзвалищі в Україні – Львівському відбувся катастрофічний зсув відходів, що супроводжувався людськими жертвами. Цей полігон ТПВ ще в 2006 р. повинен був припинити прийом сміття, але цього не трапилося, нові площі для складування відходів не були відведені, заходи з рекультивациі не були здійснені. Перемовини з іноземними компаніями про спорудження тут сучасного профільного підприємства ведуться роками.

Із кожним роком сміття в країні та регіонах світу стає все більше і більше, і проблема,

куди його дівати, стає ще гострішою. Водночас потужностей та технологій наявних сміттєпереробних заводів країни для її вирішення не вистачає, а спорудження нових не провадиться.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Професор економіки бізнесу університету Вагенінгена в Нідерландах Альфонс Оуде Лансінк у книзі «Економіка стійкої енергетики в сільському господарстві» наголошував: «Обробка органічних відходів в централізованих біогазових установках є економічно вигідним та екологічно вигідним варіантом в обробці та утилізації відходів... Фермери, які користуються централізованими біогазовими установками, не отримують прибуток від біогазових компаній. Замість цього вони отримують економічні вигоди у вигляді економії витрат під час зберігання і транспортування гною, а також у придбанні добрив».

Економіст, автор книги «Біогазові системи: політика, прогрес та перспективи» К.М. Міттал заявляв: «Біогазові технології надзвичайно підходять для соціально-економічного розвитку сільської місцевості. Ці технології вирішують основні потреби сільських домогосподарств – від приготування їжі та освітлення до покращення навколишнього середовища і якості життя... Оскільки вугілля, газ, нафта та інші паливні ресурси не існуватимуть вічно, біогаз буде доступний людству доти, доки велика рогата худоба гратиме роль у сільському господарстві та виробництві молока».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці головним рішенням в утилізації ТПВ пропонують саме промислову переробку. Для переробки пропонується застосовувати такі технології:

- термічну обробку (переважно спалювання);
- біотермічне аеробне компостування (з отриманням біопалива);
- анаеробну ферментацію (з отриманням біогазу);
- сортування (з вилученням тих чи інших цінних компонентів для вторинного використання, видаленням шкідливих компонентів, виділенням окремих фракцій, найбільш придатних технічно, екологічно й економічно для переробки тим чи іншим методом).

Багато вчених, а саме канадські економісти Дж. Хартвік та Т. Закі, наголошують на тому, що вирішення проблеми утилізації відходів є введення нових інновацій, а саме рециклінгу.

Рециклінг – це повторна переробка старих матеріалів на нові продукти для запобігання

надмірному видобуванню сировини, створенню відходів і забрудненню.

Рециклінг широко застосовується в розвинених країнах світу, наприклад в Японії приділяється особлива увага питанням використання вторинної сировини. Держава використовує адміністративні, фінансові та законодавчі заходи для стимулювання виробників до використання вторинної сировини. Встановлено певні стандарти переробки промислових відходів. Активне впровадження в Японії системи рециклінгу дало змогу створити нові робочі місця, що з'явилися в результаті розширення виробництва, знизити собівартість виробленої продукції, зменшити витрати первинних матеріальних і енергетичних ресурсів.

Отже, багато вчених пропонують свої думки з рішення утилізації ТПВ та альтернативних технологій переробки органічних відходів, а прислухатися і використовувати дані ідеї чи ні, залежить від уряду країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в розгляді основних проблем утилізації сміття та побутових відходів, які постали перед українським суспільством на тлі світового досвіду та практик вирішення цих проблем у світовій економіці та суспільстві, аналізі перспектив країни щодо виробництва біогазу з урахуванням результатів впровадження біогазових технологій у різних країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна декларує прагнення стати справжньою європейською країною сталого розвитку, де в повсякденному побуті існує репресивна система штрафів та інших форм осуду, якщо викинути сміття не в смітник, а поза нього, а в економічному розвитку на утилізації відходів життєдіяльності країна заробляє чималі кошти.

Водночас у країні зберігається низка проблем для розвитку комплексної системи утилізації твердих побутових відходів та отримання ефективного альтернативного джерела енергії: немає необхідної інфраструктури, звички в населення сортувати сміття, не прийняті необхідні регулюючі законодавчі акти та ін., а обігрівати та освітлювати будинки потрібно щодня, тому програма по переходу на «екологічно чисте» паливо повинна бути реалізована чим швидше, і через декілька років Україну перестане хвилювати питання, скільки коштує газ.

Світовий досвід поширення біогазових технологій – уроки для України. У світовій

постіндустріальній економіці XXI ст. існує безліч способів заробляти на смітті, наприклад біогазові технології. Біогаз – це узагальнена назва горючої газової суміші, що одержується за природного розкладання речовин органічного походження в результаті мікробіологічного процесу (метанового бродіння) в умовах відсутності кисню. Для того щоб процес розкладання тривав декілька днів, для життєдіяльності декількох видів бактерій створюють найбільш сприятливі умови [1].

Біогазові установки встановлюються на очисних спорудах стічних вод міст, у сільській місцевості на фермах, птахофабриках, м'ясокомбінатах для забезпечення енергетичної незалежності, виробництва електроенергії та теплової енергії з відходів виробництва. Біоустановки масового виробництва таких фірм, як ZORG Biogas, Beaten Energy та ін., працюють на відходах, це можуть бути як відходи тварин, рослин, так і відходи харчової промисловості та міських каналізацій [2, с. 11].

Вартість обладнання установок залежно від масштабу і виду сировини коливається в межах від 470 до 19 700 тис. євро, а вартість будівництва – від 340 до 29 100 тис. євро. Щорічні витрати в біогазовий проект включають у себе прямі витрати на підтримку робочого стану біогазової установки і купівлю сировини (якщо це необхідно), а також непрямі витрати, пов'язані з амортизацією, заробітною платою персоналу. У сукупності щорічні витрати можуть становити від 20% до 50% від суми інвестицій, вкладених у виробництво біогазу [3, с. 16].

Наш аналіз світового досвіду реалізації біогазових проектів показує, що основними статтями доходу у цій царині можуть бути:

- 1) дохід від продажу чи економії на купівлю електроенергії/ теплової енергії;
- 2) дохід від продажу біометану з подачею в газові мережі або в разі використання його як автомобільне паливо;
- 3) дохід від продажу органічного добрива або економії на придбання мінеральних добрив;
- 4) економія на екологічних платежах і штрафах.

Біогазова установка є економічно вигідною, адже підприємство заощаджує на теплі та електроенергії, витрачаючи кошти лише на обладнання і на сервісне обслуговування, однак це все окупиться, адже за відсутності біогазових установок потрібно шукати спосіб та місце як утилізувати відходи, які так чи інакше є на кожному підприємстві, а отже,

кожне підприємство забезпечене сировиною для виробництва біогазу.

Переваги біогазової установки:

1. Отримання тепла. Під час охолодження двигуна, в якому спалюють біогаз, утворюється тепло у вигляді гарячої води, яку використовують для обігріву приміщень, теплиць та ін. З 1 м³ біогазу в когенераційної теплоелектростанції можна виробити 2,8 кВт теплової енергії.

2. Отримання електроенергії, яка є незалежною та гарантує ніякі відключення. З 1 м³ біогазу можна виробити близько 2,4 кВт електроенергії.

3. Забезпечення природним газом. Сучасні біогазові установки все частіше оснащують модулями для очищення біогазу. У результаті декількох технологічних операцій вміст метану збільшується до 90%, побічні гази видаляються. Біогаз перетворюється на стандартний природний газ, і його можна використовувати в побутових цілях.

4. Отримання рідких органічних добрив (біодобрив). Цінність біодобрив визначається вмістом активної речовини N-P-K, а також

біоскладника. На виході з біогазової станції в біомасі зберігаються всі активні речовини, але знаходяться вони у вільній формі. У разі використання біодобрив урожайність підвищується на 30–50%.

5. Допомога у вирішенні екологічних проблем. Біогазові установки допомагають утилізувати всі шкідливі речовини, які осідають у відходах. Виробництво біогазу дає змогу запобігти викидам метану в атмосферу, знизити об'єми застосування хімічних добрив, ліквідує небезпеку забруднення ґрунтових вод.

6. Широкий спектр використовуваної сировини для виробництва біогазу дає змогу будувати біогазові установки фактично всюди в районах концентрації сільськогосподарського виробництва та технологічно пов'язаних із ним галузей промисловості [4].

7. Використання перероблених залишків біогазового процесу, тобто органічних добрив, значною мірою здатне скоротити використання дорогих та екологічно небезпечних хімічних добрив. Використання цих залишків як добрив збільшує врожайність сільськогосподарських культур. У разі застосування рослинних відходів можна отримати від 6 до 12 тис. м³ біогазу з одного гектара. Від однієї тварини можна отримати близько 400–500 м³ біогазу. А вигода в тому, що з 1 м³ біогазу залежно від вмісту метану можна виробити від 1,5 до 2,2 кВт електроенергії [5, с. 8].

На даний час понад 65 країн світу використовують біогазові установки, виробляючи біогаз як альтернативне джерело енергії. Лідером у застосуванні біогазових технологій є Китай, де діє понад 15 млн. біогазових установок. 86% альтернативного джерела підприємства Китаю виробляють з сільськогосподарських відходів і лише 14% – із промислових та каналізаційних відходів.

В Європі лідером є Німеччина, де існує близько 9 тис. біогазових установок, але лише 7% виробленого підприємством біогазу потрапляє до газопроводів, решта використовується для потреб підприємства.

На європейському ринку біогазових установок 75% біогазу виробляється з відходів сільського господарства, 17% – з органічних відходів приватних підприємств, та 8% – із каналізаційних очисних споруд. Серед європейських країн із високими темпами розвитку біогазових технологій можна виділити Великобританію, Швецію, Норвегію, Італію, Францію та Чехію [6].

Практика Швеції. Зупинимось детальніше на прикладі Швеції, тому що саме у цій країні вважають, що відходи – це відносно дешеве паливо, і шведи розробили ефективну та прибуткову технологію перетворення побутових відходів на електроенергію.

Країна не тільки переробляє 99% відходів, а ще й імпортує ТПВ із Норвегії, Великобританії, Ірландії та Італії. Шведи вважають переробку сміття доцільним та економічно вигідним, тому Швеція щорічно імпортує 800 тис. т сміття, оскільки це дає країні змогу завдяки спеціальним програмам добувати енергію зі сміття, економлячи нафту, газ і електроенергію.

Утилізація твердих відходів забезпечує 20% тепла у шведських будинках. Сьогодні таким чином опалюється майже 900 тис. шведських домогосподарств. На відходах функціонує 30 електростанцій, що спалюють 5,5 млн. т сміття на рік [7].

Кожен громадянин Швеції відповідально ставиться до сортування сміття, тому що це важливий елемент для його переробки; сміття поділяють на скло, метал, папір, лампи, аерозольні балончики, батарейки, пластик, електричні прилади і зберігають вдома в спеціальних контейнерах, поки не назбирається достатня кількість для вивозу сміття в пункти утилізації.

Для того щоб старі меблі не залишалися вдома, меблярі приймають їх і вивозять на переробку в пункт прийому, тобто для створення блага в країні участь приймають усі її

громадяни. Ну і, звісно, для безвідповідальних громадян у Швеції діє система штрафів: якщо людина не розподіляє сміття, викидаючи разом із харчовими відходами пластикові пляшки та ін., то її штрафують, і штраф становить 800 крон (близько 90 євро) [8].

Шведи розробили ефективну і прибуткову технологію, за якою з відходів виходить електроенергія. Після остаточної переробки залишається лише 1% непридатних речовин, які відправляють на звалище, все інше йде в діло на різних етапах технологічного процесу. Сміттеспалювальні заводи настільки ефективно працюють, що 99,9% диму з них є нешкідливим для людини, а стічні води в Швеції очищують так ретельно, що вони сприятливі для пиття [8].

Отже, Швеція має великий успіх у розвитку біогазових технологій, увесь міський транспорт їздить на пальному з відходів, так само як і машини зі збору сміття. Все це країна досягла завдяки співпраці уряду, який видає правильні закони, науковців, які розробляють ефективні технології переробки сміття, підприємств, які намагаються створювати якісні товари, які б служили людям довше, а також зменшують використання токсичних речовин на різних виробництвах, та населення, яке докладає зусиль для реалізації програм енергозбереження.

Потенціал та можливості для України. Вище вже вказувалося, що існують два провідні способи виробництва біогазу:

1) використання енергії біогазу зі сміттєвих звалищ;

2) використання енергії біогазу з відходів сільського господарства [2, с. 9].

На нашу думку, для України обидва ці напрями є перспективними, тому що агропромисловий сектор України, виробляючи значні обсяги органічних відходів, володіє ресурсами для виробництва біогазу. Як зазначалося вище, територія України переповнена сміттям, тому і в цьому напрямі для нашої держави є перспективи в розвитку біогазових технологій.

Вивезення сміття на звалища не вирішує основної його проблеми. Звісно, краще вже непотребу бути зібраним в одному місті, аніж розкиданим навкруги. Однак перебування великих обсягів сміття на звалищах створює низку небезпек. Отже, просте складування не є вирішенням проблеми, а лише її відтягуванням.

Загалом на звалища в Україні відвозять 95% побутових відходів. На теренах України існує близько 140 звалищ для виробництва біогазу, з яких 90 є масштабними і містять



Рис. 1. Звалища України, найбільш перспективні для використання енергії біогазу [3, с. 6]

30% побутових відходів України. Енергетичний потенціал біогазу з побутових відходів та очисних споруд сягає від 0,2 до 0,3 млн. т. умовного палива на рік на 90 найбільших звалищах [3, с. 6].

Проаналізувавши рис. 1, можна побачити, що в Україні виробництво біогазу є перспективним напрямом. Експерт європейсько-українського енергетичного агентства Хендрік ван дер Толь наголосив, що собівартість електроенергії, виробленої з біогазу в Україні, становить від 0,09 до 0,13 євро/кВт-год. Ураховуючи постійну динаміку зростання цін на енергоносії і постійний процес удосконалення ефективності біогазових технологій, можна сказати, що протягом п'яти років енергія з біогазу стане конкурентоспроможною з традиційними джерелами енергії. Отже, потенціал України щодо біогазу оцінюється в 5 000 МВт, що допоможе замінити до 10 млрд. кубометрів природного газу [9].

На території України існує багато невикористовуваних сільськогосподарських земель, де можна вирощувати енергетичні культури для отримання біогазу, серед яких – силосна кукурудза. Вихід газу з неї може сягати до 300 м³ з 1 т.

Для того щоб в Україні розвивалася біогазова галузь, необхідно залучати інвестиції. Наприклад, Німеччина зацікавлена в інвестиціях в Україну і економічному ефекті від розвитку відновлюваних джерел енергії. На думку експерта програм енергоефективності

Німецько-українського форуму (НУФ) Алекса Родіонова, для вироблення 10 млрд. м³ біометану на рік, а сировинні ресурси агропромислового комплексу це дозволяють, у країні пропонується побудувати до 2025 р. близько 2 тис. біогазових комплексів середньою продуктивністю 700 м³ біометану на годину. Загальний обсяг реалізації програм теромодернізації і будівництва енергоефективного житла та здійснення біометанової програми може залучити інвестиції в сумі близько 30–35 млрд. євро. Фінансування цих напрямів можливе як із західних кредитних ресурсів, так і внутрішніх інвесторів. За словами експерта, німецький бізнес давно хоче працювати на українській землі. І справа навіть не в корупції, а в умовах відсутності спланованої програми енергетичного розвитку, законодавчого забезпечення, прозорих та обов'язкових до виконання норм для всіх учасників ринку [10].

Висновки з цього дослідження. Широкий інтерес до розроблення та реалізації біогазових установок у країнах світу, а особливо в країнах Західної Європи, Швеції зокрема, зумовлений дієвим екологічним законодавством і державним дотуванням упровадження нетрадиційних відновлювальних джерел енергії, а також уведенням світових квот на забруднення навколишнього середовища метаном. Багато країн переймають досвід Швеції, адже у світі існують великі проблеми з відходами, а отримання енергії зі сміття – чудове вирішення проблеми.

Для національної економіки та сталого розвитку України це хороший приклад, але для реалізації цього проекту в рамках соціуму та економіки необхідно виконати декілька першорядних завдань.

По-перше, необхідно провести просвітницьку роботу, щоб кожен житель України прагнув до вирішення проблеми. Засобами нормативно-правового регулювання та економічного стимулювання потрібно заохочувати жителів сортувати сміття, щоб потім його цілеспрямовано переробляти.

По-друге, необхідно реалізувати різноманітні державні та міжнародні програми та збудувати нові майданчики для переробки побутових відходів. Для того щоб був результат, потрібно як мінімум 10 заводів у найбільших регіонах країни. Як неодноразово наголошувалося фахівцями Міністерства економічного розвитку та торгівлі України та представниками експертного середовища, будівництво одного такого заводу коштуватиме від 1 млрд. грн. (сума залежить від розрахункових потужностей підприємства). Якщо разом із будівництвом заводу проводити реформи, які зроблять переробку сміття комерційно привабливою, то завод окупиться за п'ять-сім років.

По-третє, слід створити таку нормативно-правову базу, щоб інвестори та підприємці хотіли вкладати кошти в біогазові технології і розвивати цей бізнес на території України. Стимулом для розвитку біогазового проекту можуть бути законодавчо передбачені середньострокові податкові та митні преференції, наприклад звільнення від ПДВ та митних зборів, для ввозу обладнання, яке потрібне для роботи біогазової установки, без мита.

Також необхідно контролювати якість товарів, які виготовляються на території України або імпортуються з інших країн, адже якісний товар служитиме довше, тому рідше опинятиметься на звалищі. Уряд повинен підтримувати будь-які ідеї і проекти виробництва, що забезпечать зменшення сміття в населених пунктах та на територіях громад.

Без урахування ефективного світового та європейського досвіду, залучення іноземних інвестицій та сучасних технологій національній економіці та територіальним громадам нашої держави навряд чи вдасться реалізувати цей пріоритет сталого розвитку, гармонізації цілей поточної життєдіяльності населених пунктів, виробництва та збереження оточуючого середовища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт компанії Biteco [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biteco-energy.com/b-ogaz/>.
2. Сидоров Ю.І. Сучасні біогазові технології / Ю.І. Сидоров. – 2011. – № 1. – С. 61.
3. Гелетуха Г.Г. Перспективи виробництва та використання біогазу в Україні : аналітична записка / Г.Г. Гелетуха, П.П. Кучерук, Ю.Б. Матвеев. – 2013. – № 4. – С. 22.
4. Біогазові технології в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cba.org.ua/one/images/stories/CBA_news/Innovations_in_CBA/Budivnyctvo_i_ekspl_Biogas_2011.pdf.
5. Кернасук Ю.В. Біогазова альтернатива розвитку АПК України / Ю.В. Кернасук ; Інститут сільського господарства степової зони НААН. – 2016. – № 2(345). – С. 15.
6. Світовий досвід боротьби зі звалищами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2039097-dla-cogo-svecia-skupovue-smitta-svitovij-dosvid-borotbi-zi-zvalisami.html>.
7. У Швеції переробляють 99% всіх відходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.facepla.net/the-news/4818-v-shvetsii-pererabatyvaetsya-99-musora.html>.
8. 99 Per Cent Of Sweden's Garbage Is Now Recycled [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.huffingtonpost.ca/2014/09/02/sweden-recycling_n_5738602.html?utm_hp_ref=green&ir=Green.
9. Офіційний сайт компанії TIS Eco [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tiseco.com.ua/index.php>.
10. Інформаційний портал про альтернативні джерела енергії у світі та Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alternative-energy.com.ua>.

УДК 528.18

Спосіб визначення точного положення об'єкта з літаючої платформи

Віват А.Й.

старший викладач кафедри геодезії і геоінформатики
Львівського національного аграрного університету

Рій І.Ф.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри геодезії і геоінформатики
Львівського національного аграрного університету

Бочко О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри геодезії і геоінформатики
Львівського національного аграрного університету

У статті наведено теоретичні розрахунки перетворених формул космічної геодезії для отримання координат недоступної точки за трьома вихідними пунктами та вимірними віддальми. Проведено апробацію методу на еталонному базисі другого розряду, розраховано оптимальні довжини базового вектора для досягнення найвищої точності отримання координат недоступної точки. Запрограмовано ітераційний процес визначення координат у програмному забезпеченні MS Excel. Перспективою подальших досліджень буде аналіз наявних безпілотних засобів та лазерних віддалемірів для створення прототипного зразка вимірювальної техніки для точного визначення положення недоступної точки.

Ключові слова: GNSS, RTK, TPS, електронний тахеометр, визначення координат, просторова обернена засічка, безпілотна літаюча платформа.

Vivat A.I., Rii I.F., Bochko O.I. СПОСОБ ИЗМЕРЕНИЯ ТОЧНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОБЪЕКТА С ЛЕТАЮЩЕЙ ПЛАТФОРМЫ

В статье приведены теоретические расчеты преобразованных формул космической геодезии для получения координат недоступной точки по трем исходными пунктами и измеренным расстояниями. Проведена апробация метода на эталонном базисе второго разряда, рассчитаны оптимальные длины базового вектора для достижения высокой точности получения координат недоступной точки. Запрограммирован итерационный процесс определения координат в программном обеспечении MS Excel. Перспективой дальнейших исследований будет анализ существующих беспилотных средств и лазерных дальномеров для создания прототипного образца измерительной техники для точного определения положения недоступной точки.

Ключевые слова: GNSS, RTK, TPS, электронный тахеометр, определение координат, пространственная обратная засечка, беспилотная летающая платформа.

Vivat A.Y., Rii I.F., Bochko O.I. METHOD OF DETERMINING THE EXACT POSITION OF THE OBJECT FROM FLYING PLATFORM

The article presents the theoretical calculations, the converted space geodesy formulas for the coordinates of inaccessible points of the three starting points and the measured distance. A testing method on the basis of the second reference level, calculated optimal length of basic vector to achieve the highest accuracy of the inaccessible points coordinates. Programmed iterative process of determining the coordinates in the software MS Excel. The prospect of further research will analyze existing unmanned vehicles and laser rangefinder to create a prototypical sample measurement technology to accurately determine the position of inaccessible points.

Keywords: GNSS, RTK, TPS, electronic total station, the definition of the coordinate by space inverse serif, unmanned flying platform.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визначення положення точки у просторі є одним з основних завдань геодезії та навігації. Вже друге десятиліття найпоширенішим методом визначення просторових координат (X, Y, Z) точок простору є методи GNSS (Global Navigation Satellite Systems).

У цих методах вихідними геодезичними пунктами є штучні супутники Землі (ШСЗ). Установивши GNSS-приймач у довільну точку простору за лічені хвилини (технологія Postprocessing, чи секунди часу), технологією RTK визначаються просторові координати точок із точністю 1 см.

Іноді встановити приймач у точку, координати якої необхідно визначити, із різних причин досить проблематично. Це зумовлено різними перепонами, завадами, забороною входу тощо. Саме заборона доступу до точок місцевості зумовила створення координатного методу визначення точного положення об'єкта з літаючої платформи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У роботі [2, с. 46] досліджено, що на 2003 р. точність визначення просторового положення точки GNSS-методом у статичному режимі становить 10 мм. Робота [3, с. 38] підтверджує результати попередньої. У ній автори стверджують, що на віддалі до 2км можна отримати точність визначення відносного положення точки з точністю 5 мм. У [4, с. 141–143] встановлено, що кінематичний метод супутникової геодезії забезпечує точність 40 см. У [5, с. 21–25] досліджено новітній GNSS RTK-метод визначення координат точок місцевості. Встановлено, що за лічені секунди часу можна визначити просторові координати невідомої точки з точністю 10 мм. Але, на жаль, усі ці методи працюють тільки за умови встановлення приймача на точку, координати якої необхідно визначити.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – опрацювати спосіб визначення координат недоступних точок місцевості, забезпечити максимальну оперативність, простоту обчислень та реалізації, оцінити точність, з якою визначено координати.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пропонується метод, що базується на принципі супутникової геодезії, де використано літаючу платформу (ЛП) та лазерний віддалемір. Координати літаючої платформи визначаються супутниковим методом, з якого вимірюються віддалі до недоступної точки (НТ).

У даному підході для визначення положення нерухомої НТ необхідно знати координати однієї літаючої платформи у три моменти часу та віддалі до НТ у ці ж моменти часу. Маючи три літаючі платформи, за даною методикою можна оперативно визначити координати рухомої НТ. Основний принцип такий, що ЛП не потрібно відправляти на заборонену територію, а тільки піднімати на певну висоту на своїй (рис. 1).

Рівняння зв'язку координат супутників, виміряної віддалі та координат визначуваної точки записується так [1, с. 270]:

$$R^j(t) = \sqrt{(X^j(t) - X_i)^2 + (Y^j(t) - Y_i)^2 + (Z^j(t) - Z_i)^2},$$

де $R^j(t)$ – виміряна віддаль в момент часу; $X^j(t), Y^j(t), Z^j(t)$ – координати платформи в момент часу t ;

X_i, Y_i, Z_i – координати невідомої точки в момент часу t .

Замінімо невідомі величини X_p, Y_p, Z_i виразами

$$\begin{aligned} X_i &= X_{i0} + \Delta X_i, \\ Y_i &= Y_{i0} + \Delta Y_i, \\ Z_i &= Z_{i0} + \Delta Z_i. \end{aligned} \tag{2}$$

Запишемо функцією:

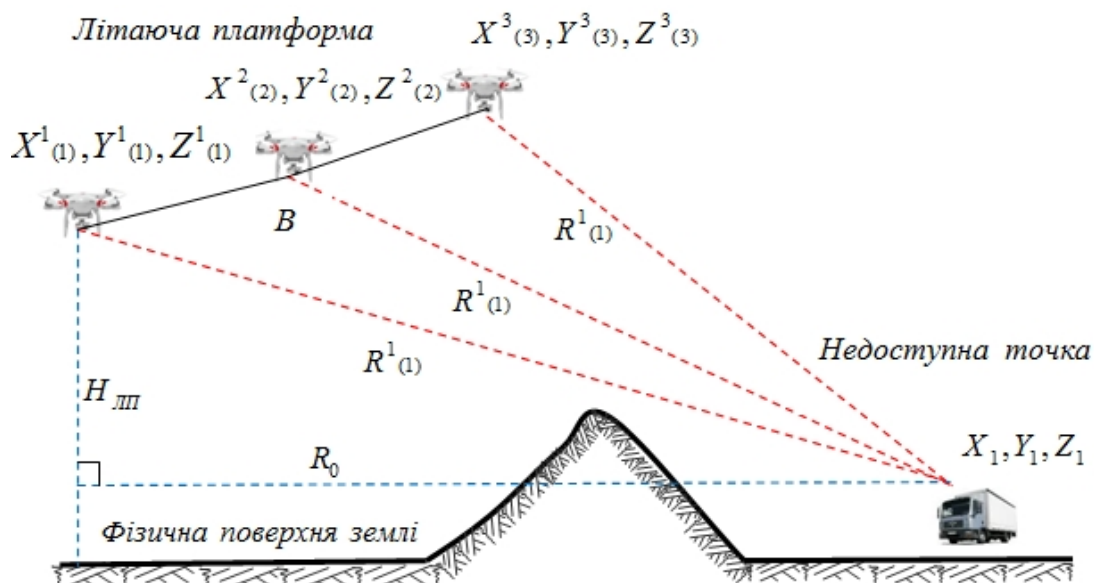


Рис. 1. Схема геодезичного методу визначення координат недоступної точки з літаючої платформи

$$f \begin{pmatrix} X_{i0} + \Delta X_i \\ Y_{i0} + \Delta Y_i \\ Z_{i0} + \Delta Z_i \end{pmatrix} \quad (3)$$

і розкладемо її у степеневий ряд Тейлора відносно точки з нульовими координатами:

$$\begin{aligned} f(X_i, Y_i, Z_i) &= f(X_{i0}, Y_{i0}, Z_{i0}) + \\ &+ \frac{\partial f(X_{i0}, Y_{i0}, Z_{i0})}{\partial X_{i0}} \Delta X_i + \\ &+ \frac{\partial f(X_{i0}, Y_{i0}, Z_{i0})}{\partial Y_{i0}} \Delta Y_i + \\ &+ \frac{\partial f(X_{i0}, Y_{i0}, Z_{i0})}{\partial Z_{i0}} \Delta Z_i \end{aligned} \quad (4)$$

Частинні похідні запишемо виразами:

$$\begin{aligned} \frac{\partial f(X_{i0}, Y_{i0}, Z_{i0})}{\partial X_{i0}} &= -\frac{X_{i0}^j - X_{i0}}{R_{i0}^j(t)}, \\ \frac{\partial f(X_{i0}, Y_{i0}, Z_{i0})}{\partial Y_{i0}} &= -\frac{Y_{i0}^j - Y_{i0}}{R_{i0}^j(t)}, \\ \frac{\partial f(X_{i0}, Y_{i0}, Z_{i0})}{\partial Z_{i0}} &= -\frac{Z_{i0}^j - Z_{i0}}{R_{i0}^j(t)} \end{aligned} \quad (5)$$

Ці похідні є компонентами одиничного вектора, направлено від ЛП до НТ, координати якого приймаються $X, Y, Z=0$. Підставивши рівняння (1) та (2) у (3), отримаємо:

$$\begin{aligned} R_i^j &= R_{i0}^j - \frac{X_{i0}^j(t) - X_{i0}}{R_{i0}^j(t)} \Delta X_i - \\ &- \frac{Y_{i0}^j(t) - Y_{i0}}{R_{i0}^j(t)} \Delta Y_i - \frac{Z_{i0}^j(t) - Z_{i0}}{R_{i0}^j(t)} \Delta Z_i \end{aligned} \quad (6)$$

Це рівняння тепер лінійне відносно невідомих $\Delta X_i, \Delta Y_i, \Delta Z_i$. Залишаючи в правій частині члени, які містять невідомі, переписемо це рівняння у вигляді:

$$\begin{aligned} l^j &= R_i^j(t) - R_{i0}^j(t), \\ a_{X_i}^j &= -\frac{X_{i0}^j(t) - X_{i0}}{R_{i0}^j(t)}, \\ a_{Y_i}^j &= -\frac{Y_{i0}^j(t) - Y_{i0}}{R_{i0}^j(t)}, \\ a_{Z_i}^j &= -\frac{Z_{i0}^j(t) - Z_{i0}}{R_{i0}^j(t)} \end{aligned} \quad (7)$$

Пронумеруємо три моменти часу ЛП числами від 1 до 3 і запишемо систему рівнянь:

$$\begin{aligned} l^1 &= a_{X_i}^1 \Delta X_i + a_{Y_i}^1 \Delta Y_i + a_{Z_i}^1 \Delta Z_i, \\ l^2 &= a_{X_i}^2 \Delta X_i + a_{Y_i}^2 \Delta Y_i + a_{Z_i}^2 \Delta Z_i, \\ l^3 &= a_{X_i}^3 \Delta X_i + a_{Y_i}^3 \Delta Y_i + a_{Z_i}^3 \Delta Z_i \end{aligned} \quad (8)$$

Введемо позначення

$$A = \begin{bmatrix} a_{X_i}^1 & a_{Y_i}^1 & a_{Z_i}^1 \\ a_{X_i}^2 & a_{Y_i}^2 & a_{Z_i}^2 \\ a_{X_i}^3 & a_{Y_i}^3 & a_{Z_i}^3 \end{bmatrix}, \quad X^T = \begin{bmatrix} \Delta X_i \\ \Delta Y_i \\ \Delta Z_i \end{bmatrix}, \quad (9)$$

$$l = \begin{bmatrix} R_i^1(t) \\ R_i^2(t) \\ R_i^3(t) \end{bmatrix}.$$

Запишемо систему лінійних рівнянь у матрично-векторній формі:

$$l = Ax. \quad (10)$$

Із системи лінійних рівнянь (10) обчислимо різниці координат $\Delta X_i, \Delta Y_i, \Delta Z_i$, а координати НТ обчислимо з формули (2).

На точність визначення положення точки впливають відстань від базового вектора та кут, утворений кінцями вектора та НТ [6, с. 10–16; 7, с. 34–37]. Отже, можна розрахувати оптимальне співвідношення (віддаль-кут), за якого точність визначення положення НТ буде найвищою (рис. 2).

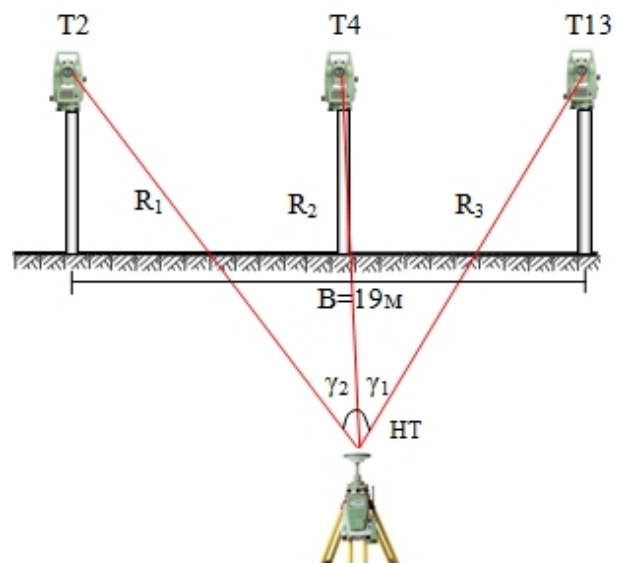


Рис. 2. Схема апробації методу визначення положення об'єкта з літаючої платформи

Для розрахунку оптимальної довжини базового вектора B (рис. 2) залежно від віддалі до НТ використаємо модифіковану формулу (11) [7, с. 34]:

$$R = \sqrt{\frac{B \cdot m_R}{m_\gamma \sqrt{2}}} \rho^n. \quad (11)$$

де m_R – середня квадратична похибка вимірювання віддалі від ЛП до НТ;

m_y – середня квадратична похибка вимірювання кута між кінцями базового вектора;

B – довжина базового вектора.

Виразимо величину B із (11) і прийнемо $m_R = 0,1$ м та $m_y = 10$ »:

$$B = \frac{\sqrt{2} \cdot R^2 \cdot 10}{0,1 \cdot 206265}. \quad (12)$$

Визначивши величину R_0 , наприклад із карти, та знаючи висоту ЛП – НЛП розраховуємо приблизну віддаль від ЛП до НТ – R . Підставивши R у формулу (11), розраховуємо оптимальну величину базового вектора B . Отже, для $R = 1000$ м, згідно з формулою (11), $B = 678$ м.

Апробація координатного методу визначення положення об'єкта з літаючої платформи виконали на еталонному базисі II розряду з використанням електронного тахеометра Leica TCR405 Ultra із $m_R = 2$ мм, $m_y = 2''$ (рис. 2). Нами визначено просторові координати трьох точок базису Т2, Т4 та Т13 статичним методом супутникової геодезії з точністю $M = 0,010$ м. За базовий вектор прийнято відрізок Т2 – Т13 довжиною 19 м. За формулою (10) розраховано оптимальну відстань до НТ. Вона рівна 52 м.

На віддалі 52 м від базового вектора встановлено тимчасову станцію, просторові координати якої теж визначено з точністю $M = 0,010$ м. Ці координати будуть використані для незалежної оцінки точності визначення координат НТ.

У порядку черги встановлювали електронний тахеометр на точки Т2, Т4 та Т13 і вимі-

ряли віддаль до НТ. Координати вихідних точок Т2, Т4, Т13 та виміряні віддалі R_1, R_2, R_3 ввели у написану нами програму. За п'ятою ітерацією сходимість координат була нульовою. Просторові координати X, Y, Z НТ визначено.

Для оцінки точності визначення положення НТ використаємо формулу [8 с. 191]:

$$m_{HT} = m_{ВД} + \frac{m_R \sqrt{2}}{\sqrt{\sin^2 \gamma_1 + \sin^2 \gamma_2}}, \quad (13)$$

де $m_{ВД}$ – похибка вихідних даних.

$$m_{ВД} = M \sqrt{3},$$

$$m_{ВД} = 0,017 \text{ м},$$

$$m_{HT} = 0,017 \text{ м} + 0,012 \text{ м} = 0,029 \text{ м}.$$

Порівняння координат НТ, отриманих за методикою, наведеною вище, та визначених статичним GNSS методом супутникової геодезії, не перевищило 0,020 м.

Висновки з цього дослідження. У роботі запропоновано модифіковані формули космічної геодезії для визначення просторових координат наземної недоступної точки. Запропоновано формули для розрахунку оптимальної довжини базового вектора для досягнення найвищої точності у визначенні положення недоступної точки. Показано, що на відстані до 1 км можна визначити координати недоступної точки з точністю 0,029 м.

Для перевірки методики поставлено експеримент на еталонному базисі II розряду. Використавши електронний тахеометр як лазерний віддалемір, ми отримали підтвердження результатів. Точність у визначенні положення недоступної точки становить 0,020 м.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гофма-Велленгоф Б. Глобальна система визначення місцеположення (GPS). Теорія і практика : [підручник] / Б. Гофма-Велленгоф, Г. Ліхтенеггер, Д. Коллінз. – Відень ; Нью-Йорк 1994. – 377 с.
2. Савчук С.Г. Обробка GPS-спостережень наукового геодезичного полігону / С. Савчук, І. Тревого, А. Віват // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – Львів, 2003. – С. 39–47.
3. Тревого І. Створення метрологічного полігону для атестації GPS-приймачів. / І. Тревого, С. Савчук, А. Віват, О. Віват // Вісник геодезії та картографії. – 2006. – № 3. – С. 35–39.
4. Віват А. Дослідження точності GPS кінематичного методу знімання / А. Віват, О. Віват, В. Зелінський // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – Львів, 2004. – С. 141–143.
5. Віват А. Дослідження точності визначення координат GNSS методом в режимі RTK / А. Віват, В. Літинський, В. Колгунов, І. Покотило // Геодезія, картографія і аерофотознімання. – 2011. – Вип. 74. – С. 21–25.
6. Літинський В. Розрахунок оптимальних значень вимірюваних віддалей для точного визначення довжин невеликих відрізків / В. Літинський, М. Фис, І. Покотило, С. Літинський // Геодезія, картографія і аерофотознімання. – 2014. – Вип. 76. – С. 10–16.
7. Літинський В. Методика визначення інтервалів нівелірних рейок електронним тахеометром / В. Літинський [та ін.] // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – 2014. – С. 34–37.
8. Геодезичний енциклопедичний словник / За редакцією В. Літинського. – Львів : Євросвіт, 2001. – 668 с.

УДК 352.2

«Зелена» економіка як базис екологічної безпеки землекористування в Україні

Галушкіна Т.П.

доктор економічних наук,
заслужений економіст України, професор
Державної екологічної академії післядипломної освіти
та управління (м. Київ)

Біньковська О.В.

здобувач, викладач
Одеського професійного ліцею будівництва та архітектури

Серницька К.В.

аспірант
Державного екологічного університету (м. Одеса)

У статті розглянуто вихідні засади «зеленої» економіки та проблеми екологічної безпеки землекористування в Україні. Проаналізовано ключові вектори сучасної земельної стратегії відповідно до законодавчого урегулювання процесів мінімізації деградації та опустелювання земель, а також активізації розвитку органічного землеробства.

Ключові слова: «зелена» економіка, екологічна безпека, землекористування, органічне землеробство, екологічний ризик, екологізація земельної політики.

Galushkina T.P., Binkovska A.V., Sernytska K.V. «ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА КАК БАЗИС ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены исходящие принципы «зеленой» экономики и проблемы экологической безопасности землепользования в Украине. Проанализированы ключевые векторы современной земельной стратегии в соответствии с законодательным урегулированием процессов минимизации деградации и опустынивания земель, а также активизации развития органического земледелия.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, экологическая безопасность, землепользование, органическое земледелие, экологический риск, экологизация земельной политики.

Galushkina T.P., Binkowska A.V., Sernytska K. V. «GREEN» ECONOMY AS A BASIS OF ECOLOGICAL SAFETY OF LAND USE IN UKRAINE

Consideration of «green» economy principles and the problems of ecological safety of land use in Ukraine; analysis of key trends in current land strategy in accordance with the legislative regulation of processes of minimization of land degradation and desertification and strengthening of organic farming development.

Keywords: green economy, ecological safety, land use, organic farming, ecological risk, ecological land policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На тлі перетворень, яких зазнає українська економіка сьогодні, слід визнати, що в умовах глобалізації поступово відбувається усвідомлення неадекватності наявної моделі економічного зростання вимогам переходу до моделі сталого розвитку та необхідності формування основ «зеленої» економіки. Відповідальність України, яка взяла на себе виконання міжнародних зобов'язань щодо реалізації «зеленої» політики, проголошеної ЮНЕП, зумовлює її практичне втілення.

Хоча в Україні до цього часу відсутня стратегія «зеленого» зростання на відміну від Заходу, де з 2009 р. панує ідеологія Гло-

бального зеленого курсу [1], слід визнати, що в умовах фінансової кризи «озеленення» економіки відкриває нові можливості для бізнесу і підвищення зайнятості населення. Однак для ефективного впровадження «зеленої» економіки необхідно активізувати зусилля щодо зміцнення національних стратегій, що сприяють упровадженню чистих технологій та забезпеченню екологічної безпеки. Суть її як домінуючої на сучасному етапі парадигми суспільного розвитку полягає в можливості більш ефективно використовувати наявні природні блага на засадах міжрегіональної (транснаціональної) кооперації та взаємної компенсації нанесених збитків [3].

При цьому ініціатива «зеленої» економіки заснована на таких трьох головних принципах, як:

- оцінка і висунення на перший план природних послуг на національному та міжнародному рівнях;
- забезпечення зайнятості населення за рахунок створення «зелених» робочих місць та розроблення відповідної політики;
- використання ринкових механізмів для досягнення стійкого розвитку.

До того ж прихильники концепції «зеленої» економіки вважають, що превалююча нині економічна система, яку, до речі, називають «коричневою» економікою, є недосконалою, хоча вона дала певні результати в підвищенні життєвого рівня людей у цілому, особливо її окремих груп. Разом із тим негативні наслідки функціонування цієї системи досить значні: це екологічні проблеми (зміна клімату, опустелювання, втрата біорізноманіття), виснаження природного капіталу, широкомасштабна бідність, брак прісної води, продовольства, енергії, нерівність людей і країн. Усе це створює загрозу для нинішнього і майбутнього поколінь.

Хоча за роки незалежності економіка України і зазнала величезних змін, проте й досі залишається нерозвинутою структурно й технологічно. У ній продовжують домінувати галузі, що виробляють продукцію з низьким рівнем доданої вартості та значним екологічним ризиком.

Ця ситуація в її динаміці призвела до значних негативних екологічних та економічних наслідків. Такий розвиток подій насамперед завдає збитків екологічній системі у вигляді дедалі зростаючого обсягу вилучення природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища.

Доктрина «зеленої» економіки повинна розглядатися як система довгострокових дій, що деталізує ресурсні можливості та забезпечує мінімізацію екологічного ризику та формування сприятливого бізнес-середовища [2]. Доцільним є об'єднання економічного та екологічного складників соціально-економічних реформ на національному, регіональному та місцевому рівнях, практичне врахування екологічних факторів безпосередньо у процесі господарської діяльності. Особливо це стосується такого унікального і водночас обмеженого ресурсу, як земля.

Нині значне антропогенне порушення земель і техногенна перевантаженість території України, зростання ризиків виникнення надзвичайних ситуацій техногенного та при-

родного характерів є одними з найбільш вагомих загроз національним інтересам і національній безпеці в екологічній сфері. Між тим питання ризик-менеджменту у сфері землекористування на державному рівні фактично не вирішується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід визнати, що проблема ефективного використання земель, особливо сільськогосподарського призначення, в умовах посилення процесів техногенного впливу в Україні дедалі більше ускладнюється. Саме цим аспектам присвячено наукові праці відомих учених: П.Т. Борщевського, І.К. Бистрякова, Л.М. Грановської, С.І. Дорогунцова, І.І. Зіновчук, Н.Ф. Лукінова, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, Є.В. Мішеніна, Л.Я. Новаковського, О.В. Олійника, О.М. Онишенка, П.Т. Саблука, А.Я. Сохничка, В.М. Трегобчука, А.М. Третьяка, М.М. Федорова, В.І. Шияна, В.В. Юрчишина та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Земельний менеджмент розглядається як складова частина екологічного управління, що цементує екологічну функцію держави. Управління використанням та охороною земель в Україні тісно пов'язане зі станом техногенної безпеки земель, і у його здійсненні велике значення має міцна законодавча база. При цьому ст. 19 Кодексу встановлює вичерпний перелік із дев'яти категорій земель.

Водночас у контексті подальшого вдосконалення та кодифікації земельного законодавства (у т. ч. під час розроблення нової редакції Земельного кодексу) цілком слушним, на думку експертів, буде доповнення переліку ще однією самостійною категорією – «техногенно забруднені землі», що забруднені внаслідок господарської діяльності людини, яка призвела до їх деградації та зумовила негативний вплив на довкілля і здоров'я людей. Чинний Земельний кодекс України (ст. 169) відносить до техногенно-забруднених земель радіаційно небезпечні та радіоактивно забруднені землі, а також землі, що забруднені важкими металами, іншими хімічними елементами тощо. Таким чином, наявну категорію земель не можна вважати вичерпною та досконалою, що в перспективі потребуватиме законодавчого доопрацювання. При цьому важливим наповненням є визначення екологічних критеріїв та обмежень. Однак нині індикатори оцінки екологічного ризику від техногенного забруднення та деградації земель чітко в законодавчій прак-

тиці не визначено. Відсутній і системний моніторинг оцінки соціального збитку [5]. До того ж проблема ускладнюється тим, що до цього часу внаслідок відсутності картографування забруднених земельних ділянок залежно від джерел забруднення не налагоджено відповідної статистичної системи даних на національному рівні. Однак динамічність ситуації щодо структури земельного фонду України та зростання питомої ваги техногенно забруднених територій вимагають поглиблених досліджень щодо екологізації земельної політики для відтворення ресурсного потенціалу та активізації розвитку органічного виробництва. У сукупності це зумовлює необхідність поглиблення теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо екологічної безпеки землекористування та поширення кращих практик органічного землеробства в Україні на засадах принципів «зеленої» економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є огляд теоретико-організаційних основ екологічної безпеки та екологізації політики землекористування на державному рівні з урахуванням кращого вітчизняного та міжнародного досвіду.

Ідея статті полягає в тому, що на основі узагальнення наявного законодавства та наукових досліджень запропонувати ефективну парадигму екологічної безпеки землекористування, що вплине на розвиток органічного землеробства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині особливе занепокоєння викликають як стан земельних ресурсів, так і заходи щодо розвитку органічного землеробства в Україні, що, на жаль, не відповідають вимогам раціонального природокористування та потребують сутнісного наповнення. Одним із ключових векторів сучасної земельної стратегії України є виконання положень Ріо-20 відповідно до законодавчого врегулювання процесів мінімізації деградації та опустелювання земель з урахуванням змін клімату шляхом збільшення частки природоохоронного фонду та консервації деградованих, малопродуктивних і забруднених земель. У цьому напрямі, як свідчить проведений аналіз, є значні резерви. Так, рівень територій, що підлягають особливій охороні, значно нижчий, аніж нормативно визначений. Окрім того, за експертними оцінками Світового банку (2013 р.), в Україні щорічні втрати від зниження родючості земель сільськогосподарського призначення становлять близько 5 млрд. дол. США. При

цьому, як свідчать дослідження, внаслідок лише ерозії ґрунту на кожен тону виробленого зерна припадає 10 т втраченого ґрунту. За офіційними оцінками [6], загальна площа сільськогосподарських угідь, які зазнають впливу водної ерозії, становить 13,4 млн. га, у тому числі 10,6 млн. га орних земель (32% від їх загальної площі). У складі еродованих земель налічується 4,5 млн. га із середньо- та сильно змитими ґрунтами, 68 тис. га з яких повністю втратили гумусовий горизонт. Особливе занепокоєння викликають масштаби та інтенсивність цих процесів на чорноземних та близьких до них за родючістю ґрунтах.

Щорічне зростання площ еродованої ріллі у цілому по Україні сягає 60–80 тис. га. При цьому втрачається приблизно 11 млн. т гумусу (15 т/га.) Це означає, що ґрунтовий покрив країни втрачає щороку близько 740 млн. т родючого ґрунту, який містить близько 24 млн. т гумусу, 0,7 млн. т рухомих фосфатів, 0,8 млн. т калію, 0,5 млн. т азоту та велику кількість мікроелементів [6].

Наведене дає змогу зробити такі висновки:

1. Сучасний стан земельних ресурсів свідчить про тенденцію погіршення їх якості та необхідність проведення оздоровчих заходів щодо локалізації та ліквідації деградованих процесів.

2. Оскільки, на думку фахівців [4], наявність забруднення є сучасним невід'ємним компонентом визначення екологічного стану земної поверхні, передусім сільськогосподарських угідь, необхідно сформулювати та законодавчо закріпити основні підходи до ранжування процесів, що впливають на деградацію земель.

3. Скорочення площі продуктивних земель свідчить про нагальну потребу їх захисту та орієнтацію на інноваційні заходи щодо попередження деградації та більш широке залучення малопродуктивних та порушених земель.

4. Важливим вектором досліджень є оцінка чинників, що впливають на поширення органічного сільського господарства та виробництво безпечної продукції в регіонах України.

Так, за останніми оцінками Мінприроди [6], екологічна стабільність землекористування в межах регіонів України (табл. 1) залишається стабільно нестійкою (к. ек. ст. 0,41), а коефіцієнт антропогенного навантаження (к. а. н.), що характеризує ступінь впливу діяльності людини на стан довкілля, у т. ч. земельні ресурси, у цілому по країні становить 3 та 4 бали (середній та значний).

**Характеристика екологічного стану землекористування
в розрізі регіонів України за 2014 р. [6]**

| Адміністративно-територіальні одиниці | К ек.ст.* | Екологічна стабільність території |
|--|------------------|--|
| АР Крим | 0,39 | стабільно нестійка |
| Вінницька | 0,33 | екологічно нестабільна |
| Волинська | 0,59 | середньо стабільна |
| Дніпропетровська | 0,28 | екологічно нестабільна |
| Донецька | 0,29 | екологічно нестабільна |
| Житомирська | 0,50 | стабільно нестійка |
| Закарпатська | 0,74 | екологічно стабільна |
| Запорізька | 0,28 | екологічно нестабільна |
| Івано-Франківська | 0,60 | середньо стабільна |
| Київська | 0,47 | стабільно нестійка |
| Кіровоградська | 0,29 | екологічно нестабільна |
| Луганська | 0,36 | стабільно нестійка |
| Львівська | 0,55 | середньо стабільна |
| Миколаївська | 0,28 | екологічно нестабільна |
| Одеська | 0,33 | екологічно нестабільна |
| Полтавська | 0,35 | стабільно нестійка |
| Рівненська | 0,59 | середньо стабільна |
| Сумська | 0,40 | стабільно нестійка |
| Тернопільська | 0,35 | стабільно нестійка |
| Харківська | 0,34 | стабільно нестійка |
| Херсонська | 0,34 | стабільно нестійка |
| Хмельницька | 0,35 | стабільно нестійка |
| Черкаська | 0,38 | стабільно нестійка |
| Чернівецька | 0,54 | середньо стабільна |
| Чернігівська | 0,47 | стабільно нестійка |
| Україна | 0,41 | стабільно нестійка |

** Джерело: розраховано за Методичними рекомендаціями оцінки екологічної стабільності агроландшафтів та сільськогосподарського землекористування / А.М. Третяк, Р.А. Третяк, М.І. Шквир. – К. : Інститут землеустро УААН, 2001. – 25 с. та даними форми 6-зем Державного земельного кадастру України*

Менше 0,33 – територія є екологічно нестабільною; від 0,34 до 0,50 – належить до стабільно нестійкої; від 0,51 до 0,66 – переходить у межі середньої стабільності; якщо перевищує 0,67 – територія є екологічно стабільною.

При цьому загалом в Україні деградовані та малопродуктивні ґрунти займають п'яту частину ріллі (6,5 млн. га), а незадовільний екологічний стан земель є однією з головних причин погіршення стану довкілля. За оперативною інформацією Держземагентства, станом на 01.01.2016 загальна площа земель, що потребують консервації, в Україні становить 1,1 млн. га, із них 644,2 тис. га – деградовані, 432,1 тис. га – малопродуктивні; 144 тис. га порушених земель потребують рекультивування. До основних угідь, від стану яких значною

мірою залежить екологічна ситуація в будь-якому регіоні, належать землі сільськогосподарського призначення. Як свідчать компетентні дослідження [6], високий ступінь їх розорюваності та пов'язана із цим інтенсивна хімізація впродовж багатьох років не сприяють відновлювальним ґрунтовим процесам. Причому Україна має чи не найвищий рівень розораності земель (53,9%) серед країн Західної Європи (рис. 1), тоді як власне сільськогосподарська освоєність України в 2014 р. становила 70,8%, частка ріллі в загальній площі сільськогосподарських угідь сягала 76,1%.

Таким чином, можна констатувати, що землекористування в Україні знаходиться в критичному стані, а це, своєю чергою, негативно впливає на здоров'я нації. Так, за оцін-

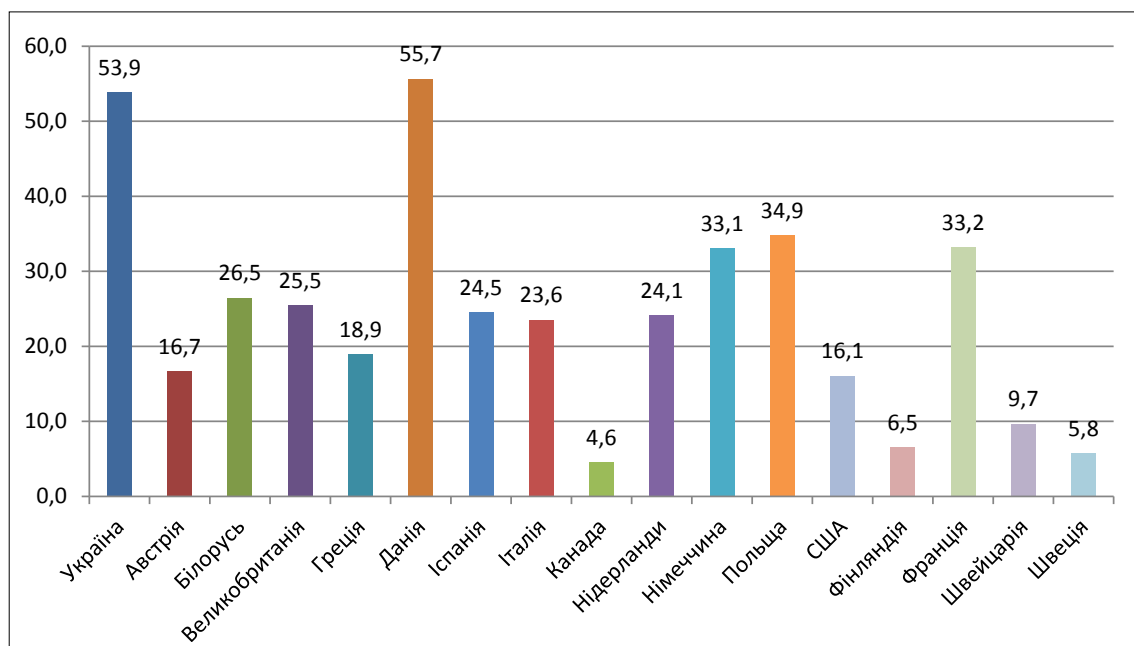


Рис. 1. Рівень розораності країн світу, % [6]

Джерело: побудовано за даними Держстатистики України

ками фахівців [7], смертність на 1 000 осіб у розрізі регіонів тісно корелює з показником екологічної стабільності землекористування. Ураховуючи велику питому вагу розораності сільськогосподарського землекористування, незадовільний екологічний стан та ступінь екологічного навантаження, необхідно особливо увагу приділяти формуванню сучасного сценарію загальнонаціональної земельної політики на принципах екологізації

Слід відзначити, що процеси деградації та опустелювання земель потребують кардинальної зміни державної політики щодо екологічної безпеки сільськогосподарських земель, а також активізації розвитку органічного землеробства. Нині цей зріз проблеми є достатньо актуальним та інноваційним. Своєю чергою, зростаючі процеси деградації ґрунтів та виснаження їх родючості є суттєвим ризиком для сталого розвитку системи землеробства та продовольчої безпеки загалом, що негативно може впливати на забезпечення соціального добробуту країни [5].

У Посланні комісії ЄС «До тематичної стратегії захисту ґрунтів» визначено вісім головних загроз деградації ґрунтів: ерозія, кількісне й якісне зменшення органічної речовини (гумусу), забруднення, засолення, ущільнення, зсуви та повені, втрата біологічного різноманіття, накриття ґрунту. Крім двох останніх, усі види деградації ґрунтів поширені на території України. За даними ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії», найпошире-

ніший вид деградації – дегуміфікація (втрата гумусу та поживних речовин), нею вражено 43% загальної площі [6]. Для послаблення цих тенденцій 22 жовтня 2014 р. Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 1024 було схвалено Концепцію боротьби з деградацією земель та опустелюванням на виконання пункту 82 Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 рр. Метою Концепції є підвищення ефективності реалізації державної політики щодо боротьби з деградацією земель та опустелюванням, визначення пріоритетних завдань, зміцнення інституціональної спроможності та покращення координації діяльності уповноважених органів у відповідній сфері, а також забезпечення виконання Україною як стороною Конвенції ООН про боротьбу з опустелюванням у тих країнах, що потерпають від серйозної посухи та/або опустелювання, особливо в Африці, міжнародних зобов'язань. Реалізувати Концепцію передбачається протягом 2015–2020 рр.

З урахуванням вищевикладеного, доцільно розробити план дій щодо забезпечення екологічної безпеки техногенно забруднених земель, який кореспондується із зобов'язаннями України, що випливають з її членства в Конвенції ООН про боротьбу з опустелюванням. Передусім необхідно:

- визначити пріоритети та розробити стратегію стійкого розвитку в боротьбі з опустелюванням та пом'якшенням наслідків посухи;

- забезпечити процес екологізації земельної політики та сформувати конкретний сценарій дій у напрямі її впровадження (план ризик-менеджменту);

- сприяти підвищенню обізнаності місцевого населення щодо проблем екологічної безпеки техногенно забруднених земель та шляхів пом'якшення негативних наслідків від негативного прояву техногенних та антропогенних факторів на розвиток агроєкосистем, у тому числі за рахунок активізації розвитку органічного землеробства.

Однак слід визнати, що політика щодо реабілітації деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених земель є ще вкрай обмеженою та малоєфективною. Крім законодавчого та інституційного аспекту вирішення проблем екологічної безпеки землекористування, потребує вдосконалення й економічний сегмент проблеми. У цьому контексті доцільно створити фонд фінансових ресурсів для економічного стимулювання землевласників та землекористувачів за умови його цільового призначення. При цьому доцільно акумулювати фінансові резерви не лише для попередження та боротьби з деградацією агроландшафтів, а й для впровадження інноваційних технологій органічного землеробства.

Досягти цих завдань неможливо без активізації розвитку та підтримки фундаментальних наукових досліджень у сфері екологіч-

ної безпеки землекористування на засадах принципів «зеленої» економіки. Лише синтез вищезазначених заходів дасть змогу отримати позитивні результати в реалізації політики екологізації землекористування в Україні

Висновки з цього дослідження. Враховуючи значну ступінь прояву процесів деградації та опустелювання земель, украї необхідними визначаються завчасне вжиття системних заходів з управління земельними ресурсами та розроблення сценарію відповідного плану дій з обов'язковим його наповненням щодо вимог міжнародних конвенцій стосовно принципів земельного ризик-менеджменту.

В умовах сучасних глобальних викликів доцільно розробити комплексну «дорожню» карту щодо екологізації земельної політики в техногенно забруднених зонах, яка базуватиметься на паритеті екологічного та соціального складників у системі забезпечення суспільних інтересів у процесах відтворення земельного капіталу та розвитку державно-приватного партнерства на засадах «зеленої» економіки. Крім того, необхідно визначити роль та місце еколого-соціального ризику в стратегічному управлінні екологічною безпекою землекористування, що дасть змогу створити повноцінний інститут компенсаційних виплат, а також активізувати розвиток органічного землеробства та виробництва екологічно-безпечної продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Глобальний зелений новий курс. Доповідь. – Published by the Green European Foundation aisbl Gel, Belgium, 2009.
2. Галушкіна Т.П. Національна політика «зеленого» зростання в Україні / Т.П. Галушкіна, Л.О. Мусіна, Н.І. Хумарова. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 272 с.
3. Програма ООН по довкіллю. Глобальна екологічна перспектива (GEO-3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unep.org/geo/geo3/russian/overview/index.htm>.
4. Добряк Д.С., Кузін Н.В. Вдосконалення класифікації процесів, що спричиняють деградацію земельних угідь / Д.С. Добряк, Н.В. Кузін // Збалансоване природокористування. – 2016. – № 1. – С. 106–1011.
5. Бінковська О.В. Соціально-економічні аспекти державної політики в техногенно забруднених зонах (на прикладі Чорнобильської зони) / О.В. Бінковська // Економічні інновації. Випуск 53 : Сталий розвиток – стратегічна перспектива Українського Причорномор'я: фактори глобалізації, регіоналізації та локалізації. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2013. – С. 17–26.
6. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2014 році / Державна служба України з надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://undicz.dsns.gov.ua/ua/Nacionalna-dopovid-pro-stan-tehno-gennoyi-ta-prirodnoyi-bezpeki-v-Ukrayini.html>.
7. Третяк А.М. Завдання та механізми реалізації державної екологічної земельної політики в сучасних умовах / А.М. Третяк // Екологічні науки. – 2013. – № 2. – С. 59–67.

УДК 332

Організація ефективного збалансованого використання землі

Гарнага О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства
та природокористування

Кушнір Н.Б.

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства
та природокористування

Ігнатюк І.З.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного університету водного господарства
та природокористування

Статтю присвячено актуальним питанням організації ефективного збалансованого використання землі в Україні. Проаналізовано економічні, екологічні та соціальні аспекти управління земельними ресурсами. Досліджено аспекти проведення земельної реформи. Наведено модель процесу організації збалансованого використання земель у ринковій економіці.

Ключові слова: збалансоване землекористування, земельні ресурси, раціональне землекористування, виробничий потенціал землі, зонування.

Гарнага А.Н., Кушнір Н.Б., Ігнатюк І.З. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ

Статья посвящена актуальным вопросам организации эффективного сбалансированного использования земли в Украине. Проанализированы экономические, экологические и социальные аспекты управления земельными ресурсами. Исследованы аспекты проведения земельной реформы. Представлена модель процесса организации сбалансированного использования земель в рыночной экономике.

Ключевые слова: сбалансированное землепользование, земельные ресурсы, рациональное землепользование, производственный потенциал земли, зонирование.

Gharnagha A.N., Kushnir N.B., Ihnatiuk I.Z. ORGANIZATION OF EFFECTIVE BALANCED LAND USE

The article is devoted to the topical issues of organization of effective balanced land use in Ukraine. Economic, ecological and social aspects of land resources management are analyzed. The aspects of land reform are explored. The model of the process of organizing a balanced land use in a market economy is presented.

Keywords: balanced land use, land resources, rational land use, industrial potential of the land, zoning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Широта й багатогранність земельних проблем, їхній зв'язок і залежність від соціально-економічних, політичних й екологічних факторів зумовили необхідність дослідження питання стосовно організації ефективного збалансованого використання землі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження використання земельних ресурсів зробили: В.І. Павлов, Д.І. Бабміндра, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, В.В. Горлачук, А.М. Третьяк, А.Г. Мартин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на висвітлення аспектів використання земельних ресурсів питання стосовно процесу організації ефективного збалансованого землекористування в ринкових умовах залишаються малодослідженими і потребують більш детального вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати економічні, екологічні та соціальні аспекти управління земельними ресурсами, дослідити аспекти проведення земельної реформи та

представити модель процесу організації збалансованого використання земель у ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічні, екологічні та соціальні аспекти управління земельними ресурсами характеризують відповідні пріоритети, досягнення яких визначає сутність поняття «ефективне управління збалансованим землекористуванням».

До групи соціальних аспектів нами включено:

- якість продуктів харчування, отриманих у результаті сільгоспвиробництва.

У рослинництві є необхідним підвищення ефективності використання земельного потенціалу за рахунок підвищення культури землеробства і залучення невикористовуваної ріллі в сільськогосподарський оборот. Головною метою здійснення даних заходів є стимулювання зростання обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, у тому числі за рахунок хімізації виробництва. Внесення різного роду добрив тягне за собою порушення природного балансу в екологічній системі ґрунту і, як наслідок, перевищення вмісту низки компонентів (нітратів, фосфатів і т. д.) у сільськогосподарській продукції;

- добробут населення сільських муніципальних утворень. Метою соціально-економічного розвитку муніципальних утворень є підвищення добробуту громадян, що проживають там, через поліпшення умов життєдіяльності та забезпечення бюджетної ефективності сільгоспвиробників і муніципалітетів;

- облаштування територій сільських муніципальних утворень. Соціальне облаштування сільських територій передбачає систематизацію діяльності органів державної влади, місцевого самоврядування, господарюючих суб'єктів і населення в області, створення сучасної інженерної інфраструктури, економічних умов господарювання, охорони здоров'я, освіти і культури.

Господарська діяльність нині стала домінуючим фактором у руйнуванні ґрунтів, зниженні та підвищенні їхньої родючості. Під впливом людини змінюються параметри і фактори ґрунтоутворення:

- рельєф;
- мікроклімат;
- створюються водоймища;
- проводиться меліорація.

Від характеру ґрунтового покриву, властивостей ґрунту, хімічних і біохімічних процесів, що протікають у ґрунтах, залежать чистота і склад атмосфери, наземних і підземних вод.

Екологічні аспекти управління стосуються питань контролю екологічної безпеки і передбачають:

- облік просторово-територіальних умов розташування земель для реалізації адаптивно-системного підходу до їх управління;

- контроль рівня забруднення ґрунтового покриву;

- контроль якості земельних ресурсів.

Управління земельними ресурсами неможливо без достовірної інформації про якісну характеристику кожної конкретної ділянки, її біологічну та економічну родючість, оскільки ігнорування або неправильна оцінка її потенційних можливостей може звести нанівець результати планування, що є однією з основних функцій управління.

Під економічними аспектами передусім ми розуміємо:

- оборотоздатність як властивість земельної ділянки, виражена в її здатності вільно відчуватися або переходити від однієї особи до іншої в порядку універсального правонаступництва чи іншим способом;

- форми власності і господарювання, що характеризують правові питання землекористування, а також організаційно-технологічні умови сільськогосподарського виробництва;

- вартість земельних ресурсів як міри матеріалізованої праці, необхідної для підтримки стійкого й ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Виділені аспекти управління земельними ресурсами дають змогу не тільки уточнити його зміст, а й безпосередньо визначають його структуру.

Удосконалення підходів до управління земельними ресурсами є важливим складником стійкого й ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва, що представляє собою діяльність не тільки зі здійснення організаційно-господарських функцій, але і з охорони земель, розташованих на певній території. Структура управління збалансованим землекористуванням традиційно: включає планування їх використання на основі фактичного складу земель та обсягів сільськогосподарського виробництва; передбачає стратегічний і оперативний рівні планування функціонування системи сільськогосподарського виробництва; проведення інвентаризації, вартісної оцінки і визначення на їх основі розмірів платежів за використання земельних ділянок; базується на діючій системі нормативно-правових актів у галузі регулювання

земельних відносин та сформованих форм власності на землю.

Землекористування певного поселення є його структурною територіальною одиницею, тому вивчення сучасних підходів до планування земель та їх вдосконалення виступають важливими складниками всього процесу розвитку сільського господарства. Крім того, землекористування виконує найважливішу функцію, будучи просторовим операційним базисом для розміщення будівель, споруд та інших об'єктів.

Землекористування в загальному сенсі являє собою діяльність із використання та охорони земель та здійснення інших організаційно-господарських функцій на відмежованій земельній території.

Іншими словами, землекористування – це земельна ділянка зі своїми кордонами, що володіє всіма правами: власності, користування, володіння та оренди згідно з установленими умовами, порядком і режимом використання земель [3, с. 10]. У цьому зв'язку під час планування землекористування необхідно враховувати приналежність кожного з них до тієї чи іншої категорії, виду та форми господарювання.

Весь земельний фонд окремої громади використовується, як правило, у встановленій системі територіально-планувальних комплексів, а також категорій земель та різних видів землекористувачів з урахуванням земельно-ресурсного потенціалу.

Землекористувачами можуть виступати підприємства, організації та установи державних, муніципальних органів, колективні підприємства, громадяни та їх об'єднання.

Згідно із Земельним кодексом України, прийнятим 25 жовтня 2001 р., передбачалися перерозподіл земель в інтересах створення умов для рівноправного формування та розвитку різних господарюючих суб'єктів як у сільській місцевості, так і в містах та інших поселеннях; формування багатоукладної економіки, раціонального використання та охорони земельних ресурсів на всій території України [2]. Громадяни та юридичні особи володіють, користуються і розпоряджаються землею та іншими природними ресурсами вільно, якщо це не завдає шкоди навколишньому середовищу і не порушує прав і законних інтересів інших осіб. Уведення права приватної власності на землю та оренди землі в системі землекористування являє собою важливий крок до прискорення розвитку ринкових відносин.

Власники земельних ділянок отримали право продавати, передавати у спадок, дарувати, здавати в оренду і заставу, обмінювати тощо. На цій основі дозволені операції із землею. Операції із землею – це встановлення, зміна або припинення прав на землю та обов'язків, до них належать:

а) купівля-продаж землекористування, земельних ділянок або їх частин, а також земельних часток;

б) застава у цілому землекористування, земельних ділянок або їх частин під банківську позику;

в) успадкування землекористування або його окремих частин, а також земельних часток;

г) дарування землекористування або його окремих частин, а також земельних часток;

д) обмін окремими земельними ділянками або земельними частками з метою створення більш сприятливих умов для функціонування землекористування;

е) здача землекористування цілком в оренду або його частин у формі земельних ділянок;

ж) передача окремих земельних ділянок у тимчасове користування;

з) надання земельних ділянок для обтяження і сервітутів;

і) передача цілком землекористування або його частин, а також земельних часток у статутний капітал різних господарських товариств і кооперативів.

Згідно із земельним законодавством України, землекористування та оренда земельних ділянок є платними. Власниками земель, головним чином, є муніципальні органи влади, підприємства (юридичні особи), громадяни (фізичні особи) або їх об'єднання (кооперативи, комерційні фірми і т. д.).

Роздержавлення земельної власності і введення на цій основі приватної власності на землю, приватизація земель, введення платного землекористування докорінно змінили структуру та зміст земельних відносин в умовах селищного землекористування, змінили структуру, зміст і принципи планування земельно-ресурсних утворень [1, с. 23].

Тепер на селищних територіях здійснюють свою діяльність і розміщуються:

- землекористування підприємств державного підпорядкування;

- землекористування підприємств, організацій та установ муніципальних органів;

- землекористування підприємств, що мають самостійний статус;

- землекористування особистих підсобних господарств громадян;
- підсобні господарства підприємств;
- землекористування садівничих товариств;
- земельні ділянки, які надаються під розвиток городництва і тваринництва, сінокошіння та випасання худоби;
- землекористування фермерських господарств;
- землекористування гаражно-будівельних кооперативів;
- землекористування дачних утворень та ін.

Слід зазначити, що величезну кількість підприємств було організовано до проведення земельної реформи, а оскільки земля їм надавалася на безкоштовній основі, то кожне з них захоплювало якомога більше землі. Земля в таких підприємствах використовувалася, як правило, нераціонально і неефективно. У процесі земельної реформи з уведенням платного землекористування пройшло прискорене впорядкування наявних землекористувань з урахуванням передачі надлишків землі в муніципальну власність або громадянам. Почалася робота з інвентаризації земель, яка дає змогу виявити самовільно організовані землекористування, невраховані землекористування, а також намітити заходи щодо усунення цих та інших недоліків у землекористуванні.

В умовах ринкових відносин важливе місце в системі землекористування стало відводитися кадастровій оцінці земельних ділянок, земельних масивів, землекористувань підприємств і громадян та інших об'єктів, пов'язаних із землею. Проведення кадастрової оцінки земель на науковій основі і за строгого дотримання технології оціночних робіт, а саме: якісна оцінка – економічна оцінка – кадастрова оцінка (або просто оцінка) вартості земельної ділянки дасть змогу забезпечити всі види і форми землекористування найбільш достовірною інформацією, яка встановить реальні величини як земельного податку, так і орендної плати, а також інших платежів і нормативної ціни землі. Разом із тим нинішня кадастрова оцінка проводиться як би в усиченому форматі, тобто проводиться оцінка вартості земельних ділянок, а такі технологічні ланки, як якісна й економічна оцінка в тому вигляді, як це потрібно, не проводиться. Однак отримані показники в процесі кадастрової оцінки вартості земельних ділянок надали свій позитивний вплив на впорядкування та розмі-

щення землекористування підприємств різної форми земельної власності, їх стабілізацію, на більш раціональне використання земель, збільшення збору земельного податку та плати за оренду землі і, як наслідок, на поповнення бюджетів населених пунктів.

Під час кадастрової оцінки вартості земельних ділянок і землекористування в цілому використовується зарубіжний досвід, який базується на застосуванні методів порівняльного аналізу продажів, витратного та капіталізації доходів. Якщо розглядати ці методи з реальних позицій економічного розвитку в нашій країні, то їх не можна використовувати під час кадастрової оцінки вартості земельних ділянок, оскільки кожен із них має тіньове обтяження і результати будуть необ'єктивними і недостовірними. А це, своєю чергою, призводить до спотворення показників під час планування землекористування, розмірів платежів за землю, до отримання нереальної нормативної ціни землі.

У цьому зв'язку потрібні нові наукові підходи як до оцінки земель, так і до їх планування. Сучасна специфіка економічного розвитку викликає необхідність використання під час кадастрової оцінки земель децю інші способи і методи виконання цієї роботи. На нашу думку, в умовах, що склалися, слід виходити з факторів якісного та економічного стану об'єкта оцінки і на цій основі попередньо вести якісну й економічну оцінку земель. Надалі, використовуючи результативні показники цих оцінок, можна виконувати і кадастрову оцінку вартості конкретної земельної ділянки або землекористування у цілому. Роботи, що передують оцінці, повинні включати проведення та класифікацію земель з урахуванням різноманіття ознак і способів їх використання та територіальне зонування земель за їх функціональним призначенням [4, с. 31]. Отримані таким чином оціночні показники будуть відображати реальну економічну ситуацію, мати достовірний та об'єктивний характер.

Планування землекористування здійснювалося, головним чином, на основі генеральних планів розвитку населеного пункту та проекту планування і забудови. Такий вид робіт, як складання проектів і планів земельно-господарського устрою міст та інших поселень, не виконувався і не міг бути використаний за територіальної організації землі і міського господарства. Коли власність на землю була державною, а характер практично всіх підприємств також мав державні риси, виконання такої роботи помилково

вважалося недоцільним. Хоча необхідність у такій роботі була.

У сучасних умовах різноманіття форм власності і господарювання складання проектів земельно-господарського устрою населеного пункту набуває винятково важливого значення, особливо для цілей планування землекористування. Проект земельно-господарського устрою населеного пункту повинен включати вирішення таких питань:

- розподіл земель поселень за видами та строками використання, по землекористувачах і землевласниках;
- організація та розміщення земельних масивів, призначених під житло, виробниче та інше будівництво;
- організація та розміщення земель, призначених для інженерного обладнання території;
- організація та розміщення землеволодінь і землекористувань сільськогосподарських підприємств з урахуванням раціонального та ефективного використання сільськогосподарських угідь у межах населеного пункту;
- організація та розміщення землекористування несільськогосподарського призначення;
- організація та розміщення зелених насаджень, лісопарків, парків, садів, захисних лісонасаджень;
- організація та розміщення місць відпочинку і спорту;
- розміщення дачних районів, санаторіїв, курортів місцевого значення;
- раціональне використання водних та інших ресурсів;
- розроблення заходів щодо влаштування водоймищ, попередження зсувів, затоплень, обвалів, розмивів, осушення боліт;
- організація мережі приміських магістралей і господарських доріг;
- заходи щодо освоєння і поліпшення земельних ділянок для цільового використання;
- заходи щодо залучення інвестицій в облаштування міських земель;
- інші заходи щодо організації земельного господарства міста та інших поселень.

Проект земельно-господарського устрою населеного пункту (міста або іншого поселення) складається на основі Генерального плану розвитку міста або іншого поселення, деталізуючи окремі його положення. На основі цих документів розробляються детальні проекти щодо земельно-господарської організації території окремих землекористувань, проекти планування і забудови їх територій.

Із метою залучення інвестицій вітчизняних та зарубіжних компаній і фірм для облаштування земельних територій та створення нових землекористувань слід вести цілеспрямовану діяльність з освоєння земельних ділянок [5].

Різноманітні природні властивості, притаманні кожній земельній ділянці, характеризують можливість її використання в різних цілях, тому в сучасних умовах закономірне виділення домінуючої компоненти у формі економічних факторів, що визначають характер використання землі і ступінь раціональності цього процесу. Ці чинники найбільшою мірою зумовлюють суспільний поділ праці та поглиблення виробничої спеціалізації окремих регіонів, природних зон і конкретних підприємств, тому всебічна оцінка природних продуктивних властивостей землі та соціально-економічних факторів повинна стати основною умовою під час вирішення проблеми підвищення раціональності використання земель.

Наукою і практикою доведено, що в сільському господарстві земля відіграє активну роль і є не тільки загальним засобом виробництва і просторовою (територіальною) основою, але й виконує ще дві важливі функції: предмета праці, на який впливає людина в процесі праці, і знаряддя праці, за допомогою якого людина впливає на ґрунт і рослини. У цьому процесі земля виступає активним чинником виробництва, беручи участь в утворенні продуктів сільського господарства.

У сучасних умовах просторові (територіальні) чинники розміщення продуктивних сил виступають як у народному господарстві, так і в аграрній сфері основною ланкою раціонального природокористування, оскільки вони мають величезний вплив як на процес, так і на результат виробництва. Однак механізм цього впливу в різних галузях і сферах діяльності настільки складний і багатогранний, що не вдалося до теперішнього часу ні в економічній, ні в екологічній спрямованості виробити єдині методичні підходи до оцінки цих факторів. Дослідження у цій сфері вказують на те, що під час економічної оцінки просторових умов в основу закладається виробничо-економічний характер розміщення.

Водночас на їх розміщення прямий вплив чинять екологічні умови, розміри і рельєф землекористування. Цей вплив виражається через відносні витрати трудових і матеріальних ресурсів на подолання відстаней та інших природних перешкод з урахуванням забезпечення доступності територій для людей і транспортних засобів.

При цьому витрати можуть збільшуватися або скорочуватися залежно від того, якою мірою віддаленість, розміри, еколого-економічні та природні умови земельної ділянки відповідають меті і характеру виробничого процесу. Виходячи із цього, під час оцінки просторового розміщення того чи іншого землекористування, яке чинить значний вплив на ступінь збалансованості у використанні землі, неодмінними компонентами повинні виступати показники екологічних, природних та економічних характеристик. Для організації ефективного і збалансованого використання земель у сільськогосподарському виробництві особливе значення мають принцип стійкості землекористування та цільовий характер використання земель. Аналіз розвитку стійких землекористувань показує, що стабільне і цільове використання землі повсюдно забезпечують ефективно і збалансоване її використання. Стійкий характер землекористування складається за комплексного обліку всіх складників, що забезпечують

формування збалансованого землекористування. Під час формування збалансованих і стійких землекористувань слід використовувати методи моделювання організації збалансованого землекористування з урахуванням взаємозв'язків і взаємозумовленостей природних властивостей землі, соціально-економічних та екологічних чинників (рис. 1).

У міру розвитку суспільства змінюються соціально-економічне значення, умови використання землі, рівень використання виробничого потенціалу землі, а також і природні фактори родючості ґрунтів.

Досліджуючи виробничий потенціал землі як економічної категорії, що постійно змінюється під впливом природних і соціально-економічних умов, можна відзначити, що комплексна оцінка продуктивного потенціалу землі відображає її кількісно-якісну характеристику; дає змогу визначити ступінь раціональності її використання; дає господарську оцінку і виділяє домінуючі фактори, що впливають на ефективність функціонування землі, оскільки



Рис. 1. Модель процесу організації збалансованого використання земель у ринковій економіці

виробничий потенціал динамічний і змінюється під впливом розвитку продуктивних сил. Від того, наскільки збалансовано будуть сформовані землекористування та враховані потенційні природні, соціально-економічні, екологічні можливості й умови землі, залежить рівень вирішення проблеми збалансованого використання земельних ресурсів. У процесі реалізації земельної реформи необхідно вирішити цілий комплекс взаємопов'язаних земельних, економічних, екологічних, організаційних і соціальних питань.

Оцінка виробничого потенціалу повинна забезпечити формування критеріїв збалансованого використання землі і можливість їх зіставлення. Практично вона здійснена як у грошових, так й у відносних показниках. Такий підхід представляється правомірним, оскільки оцінці підлягає не тільки сама земля, а й ті результати, які могли би бути досягнуті в процесі функціонування її економічних і природних продуктивних властивостей. У цьому разі завдання оцінки продуктивного потенціалу

повинні сприяти організації збалансованого природокористування, основу якого становлять науково обґрунтоване зонування території [6, с. 30]; взаємоузгоджене розміщення галузей і окремих підприємств; підвищення ефективності використання кожного гектара земельних угідь у сільському господарстві.

Висновки з цього дослідження. Реалізація запропонованої моделі процесу організації збалансованого використання земель у ринковій економіці забезпечить формування збалансованого землекористування через урахування взаємозв'язків і взаємозумовленостей природних властивостей землі, соціально-економічних та екологічних чинників. Організація ефективного збалансованого використання землі – це не проста сукупність збалансованих по ресурсах і скоординованих за часом заходів. Його зміст полягає у здійсненні запрограмованої системи державного та внутрішньогосподарського управління, що забезпечує повне й ефективне використання землі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Добряк Д.С. Еколого-економічні засади реформування землекористування в ринкових умовах / Д.С. Добряк, Д.І. Бабміндра. – К. : Урожай, 2006. – 336 с.
2. Земельний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3–4.
3. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування : [навч. посіб.] / А.М. Третяк. – К. : ЦЗРУ, 2004. – 542 с.
4. Павлов В.І. Економіка землекористування : [навч. посіб.] / В.І. Павлов, О.М. Гарнага, Т.С. Веремєєнко, Ю.Г. Фесіна. – Рівне : НУВГП, 2012. – 188 с.
5. Управління землекористуванням : [підручник] / В.В. Горлачук, О.М. Гаркуша, В.Г. В'юн [та ін.] ; за ред. В.В. Горлачука. – Миколаїв : Іліон, 2006. – 376 с.
6. Мартин А.Г. Природно-сільськогосподарське районування України : [монографія] / А.Г. Мартин, С.О. Осипчук, О.М. Чумаченко. – К. : Компрінт, 2015. – 328 с.

Оцінка наслідків антропогенного впливу на природу і суспільство

Зубко К.Ю.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки і управління
Конотопського інституту Сумського державного університету

У статті наведено основні методичні підходи до оцінки наслідків антропогенного впливу на природу і суспільство. Проаналізовано сутність, переваги та недоліки грошових методів оцінки еколого-економічних збитків. Розглянуто світовий та український досвід оцінювання збитків від впливу на навколишнє середовище.

Ключові слова: еколого-економічний збиток, антропогенний вплив, навколишнє середовище.

Зубко Е.Ю. ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРИРОДУ И ОБЩЕСТВО

В статье приведены основные методические подходы к оценке последствий антропогенного воздействия на природу и общество. Проанализированы сущность, преимущества и недостатки денежных методов оценки эколого-экономического ущерба. Рассмотрены мировой и украинский опыт оценки ущерба от воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: эколого-экономический ущерб, антропогенное воздействие, окружающая среда.

Zubko K.Yu. EVALUATION OF THE CONSEQUENCES OF HUMAN IMPACT UPON NATURE AND SOCIETY

This article illustrates the basic methodological approaches of evaluating the consequences of human impact upon nature and society. The essence and the advantages and disadvantages of monetary methods of evaluating the environmental and economic damage. The worldwide and Ukrainian experience of evaluating human impact on the environment are studied.

Keywords: ecological and economic damage human impact, environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростаюче антропогенне навантаження на природне середовище за екстенсивного розвитку диктує необхідність коригування в бік поліпшення і пом'якшення взаємодії між економічним, соціальним і природним середовищем. Останнім часом особливо загострилася проблема охорони довкілля і раціонального природокористування.

Вивчення еколого-економічних збитків, причин їх виникнення та способів оцінювання, а також можливих негативних наслідків для урбанізованих територій і населення охоплює коло питань соціального, економічного і екологічного благополуччя, інтереси всього суспільства. При цьому проблеми забезпечення екологічної безпеки кореспондують із реалізацією доктрин зниження еколого-економічних ризиків здоров'ю населення і запобігання економічному збитку довкілля. Незважаючи на значний науковий доробок, потребують подальшого дослідження вплив підприємств на довкілля, визначення факторів та величини еколого-економічних ризиків. У зв'язку із цими проблемами виникла потреба вивчати і вдосконалювати економічні методи оцінки екологічних збитків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема еколого-економічної оцінки збитків впливу окремих галузей економіки на навколишнє природне середовище присвячено роботи вітчизняних учених: О.І. Амоші, О.Ф. Балацького, К.Г. Гофмана, В.П. Князевої, Л.Г. Мельника, Т.С. Хачатурова та ін. [1–6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз науково-методичних підходів до оцінювання еколого-економічних збитків, їх недоліків та переваг, розгляд світової практики оцінки грошових методів антропогенного впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Негативні зміни, які відбуваються у навколишньому середовищі, є екологічними ризиками життєдіяльності населення та основним критерієм визначення економічних збитків.

Еколого-економічні збитки як параметри, які відображають взаємодію виробництва і навколишнього середовища, можуть бути розраховані щодо об'єктів господарської діяльності та елементів довкілля, що передбачає наявність системи показників. Під еколого-економічними збитками розуміються екологічно зумовлені втрати доходів домогосподарств, суб'єктів господарювання, місцевих та державного бюдже-

тів, а також їх додаткові витрати, пов'язані із запобіганням, усуненням та компенсацією негативних наслідків забруднення [7].

Варто зазначити, що система показників, які дають змогу оцінити натуральні збитки від забруднення довкілля, досить різноманітна, а її формування в кожному конкретному випадку залежить від обґрунтованої номенклатури одиничних натуральних збитків, які оцінюються. Отже, під час визначення антропогенного впливу людини на навколишнє середовище передбачається індивідуальний підхід до кожного з випадків такого впливу в конкретний момент часу.

Як правило, оцінку еколого-економічних збитків здійснюють у вартісній формі.

Еколого-економічна оцінка характеризує зміну параметрів господарської діяльності економічних суб'єктів у відповідь на процеси використання природних благ та їх вплив на компоненти середовища.

Основна функція еколого-економічних оцінок – інформаційна, їх завдання полягає в тому, щоб із максимальним ступенем вірогідності показати, як пов'язані з використанням природних благ процеси, що відбуваються у природі, суспільстві і технічних системах, як вони впливають на вартісні показники діяльності економічних суб'єктів.

У світовій практиці використання грошових методів оцінки економічних збитків набуло істотного поширення лише в кінці ХХ ст.

Зокрема, із 1969 р. у США діє «Акт національної екологічної політики», який зобов'язує кожне підприємство, що є потенційно небезпечним для суспільства, надавати для урядового затвердження проект розрахунків економічних збитків, що можуть виникнути за потенційно можливої надзвичайної ситуації. А в 1980 р. у США набув чинності «Акт зобов'язання всебічної відповідальності та компенсації збитків від екологічної катастрофи», який встановлює правила компенсації суспільного ресурсу, який тимчасово або цілком втрачений.

У країнах Європейського Союзу суспільний інтерес до екологічних проблем зріс протягом останніх двадцяти років.

Так, у Великій Британії, Норвегії та Швеції у 80-х роках ХХ ст. уперше формуються методи економічної оцінки збитків; у Франції та Данії – на початку 90-х років. Нині у Великобританії існують урядово затверджені директиви для вивчення економічного збитку, які були вперше використані для проектування потенційних ризиків та оцінки збитків.

Проте й досі в європейському законодавстві немає жодних урядово затверджених нормативних актів щодо екологічної політики ЄС, які б зобов'язували до однозначного використання тих чи інших конкретних методів оцінки збитків.

У Норвегії існують урядові директиви щодо рекомендації аналізу затрат і доходів та оцінки негрошових наслідків впливу на навколишнє середовище. А у Швеції були проведені комплексні дослідження оцінки витрат та доходів, а також методичних підходів до визначення економічних збитків.

Участь міжнародних організацій у забезпеченні сталого розвитку, головною метою якого є досягнення глобальної безпеки планети через обмеження масштабів руйнування навколишнього природного середовища, забезпечення соціально-економічної та екологічної стійкості розвитку країн, поліпшення якості життя усього людства, проявилася у вигляді Програми дій «Порядок денний на ХХІ століття» у 1992 р. на конференції ООН із проблем навколишнього середовища й розвитку. Результати виконання зобов'язань, які взяли на себе країни світу на Конференції, розглянула та затвердила Генеральна Асамблея ООН на Саміті тисячоліття у 2002 р.

Серед українських досліджень першими у 1970-х роках були праці О.Ф. Балацького, Т.С. Хачатурова та К.Г. Гофмана, які першими запропонували теорію розрахунку економічного збитку від забруднення навколишнього середовища [2; 6]. Зокрема, О.Ф. Балацький створив наукову школу на базі Сумського філіалу Харківського політехнічного інституту.

В Україні ведуться цілеспрямовані дослідження щодо оптимізації та обґрунтування методів узгодження натуральних показників об'ємів забруднень, їхньої небезпечності та регіональних особливостей із економічними показниками.

Протягом останніх років було здійснено низку досліджень установами НАН України, серед яких – дослідження Інституту географії, Інституту геотехнічної механіки ім. М.С. Полякова, Інституту геофізики ім. С.І. Субботіна, Інституту проблем безпеки атомних електростанцій, Інституту проблем природокористування і екології, спеціального конструкторсько-технологічного бюро разом із дослідним виробництвом фізико-хімічного інституту ім. О.В. Богатського НАН України [8; 9].

Окрім того, пріоритетним напрямом розвитку науки і техніки в Україні є збереження навколишнього середовища та сталий розвиток і розроблено такі програми, як «Утилізація і знешкодження небезпечних викидів і ски-

дань»; «Агротехнології, спрямовані на запобігання забрудненню і руйнуванню екосистем». Проте ці роботи стосуються більше розроблення підходів до підвищення техногенної безпеки, ніж розроблення методик, пов'язаних з оцінкою наслідків антропогенного впливу та еколого-економічних збитків.

Українське законодавче середовище оцінки еколого-економічних збитків охоплює такі нормативно-правові акти:

1. Тимчасова типова методика визначення економічної ефективності здійснення природоохоронних заходів й оцінки економічних збитків, спричинених народному господарству забрудненням навколишнього середовища, яка була затверджена ще в 1983 р. і успадкована від СРСР [10].

2. Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру, яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 175 [11].

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 4 червня 2003 року № 862 (862-2003-п) «Про затвердження змін до Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру» [12].

Наявні методики розрахунку економічних збитків практично відмінні у кожній країні і відрізняються за підходами до оптимального обчислення загальної суми екологічних збитків.

Загальновідомі підходи до оцінювання антропогенного впливу в ринкових умовах наведено в табл. 1.

Таким чином, оцінка наслідків антропогенного впливу на природу і суспільство ґрунтується на двох основних альтернативних групах підходів:

1) підходи, які враховують фактичне (повне) оцінювання завданого збитку;

2) підходи, які враховують попередні витрати на запобігання можливим збиткам.

Вищезазначені підходи часто використовують у комбінації, особливо це актуально під час оцінювання збитків, завданих інфраструктурі та нематеріальним активам.

Відмінність між цими підходами полягає в економічному трактуванні втрат та збитків від взаємодії людини і природи.

У рамках прямого підходу (розміри натурального збитку від забруднення навколишнього середовища) застосовують такі методи:

1) метод елімінування факторів, які не належать до забруднення навколишнього середовища;

2) метод емпіричних залежностей;

3) комбінований метод.

Метод елімінування факторів, які не відносяться до забруднення навколишнього середовища, заснований на виборі умовно чистого, контрольного району, використовують для оцінки фактичного збитку, завданого навколишньому середовищу, при цьому ключовим завданням дослідника є вибір контрольного району, показники стану реципієнтів, в якому були б максимально наближеними за значеннями з аналогічними показниками в дослідному районі до забруднення навколишнього середовища.

Метод аналітичних залежностей застосовується переважно тоді, коли неможливо відокремити наслідки дії одних факторів впливу від інших чи оцінити вплив кожного фактору окремо за їх комплексної дії. Методологічною основою розрахунків є застосування інструментів математичного моделювання, серед яких – методи багатфакторного аналізу, що включають у себе методи кореляційного та регресійного аналізу.

Зважаючи на багатфакторність впливу на навколишнє середовище, досить часто під час розрахунку вартісної величини втрат, завданих навколишньому середовищу, іноді неможливо застосувати тільки один із перелічених методів, тому для кожного складника економічних збитків застосовують той метод, для якого є достатньо інформації (так званий комбінований метод).

Сумарний обсяг збитків від наслідків антропогенного впливу розраховується як сума основних локальних збитків.

Основними недоліками методології оцінки наслідків антропогенного впливу на навколишнє середовище є такі:

- прямі методи розрахунку дають змогу оцінити тільки економічні збитки від антропогенного впливу;

- такі методи є трудомісткими і вимагають роботи з громіздкими інформаційними базами даних;

- під час оцінки економічного збитку також виникають проблеми, пов'язані з отриманням первинної інформації через відсутність централізованого та спеціалізованого збору цієї інформації, його багатоетапності;

- методи передбачають використання випадкової величини (деякої змінної, яка залежно від певного випадку приймає різні значення з певною ймовірністю), що передбачає використання кореляційного та регресійного аналізу, при цьому зв'язок може бути повним (функціональним) та неповним (вираженим іншими факторами);

Таблиця 1

**Аналіз основних підходів до оцінки наслідків антропогенного впливу
на природу і суспільство**

| Підхід | Сутність | Переваги | Недоліки |
|---|--|---|--|
| Прямого розрахунку (метод контрольних районів) | Порівняння показників стану реципієнтів у порушеній зоні з відповідними показниками контрольної (умовно чистої) зони. В основі методу лежить вибір еталона, тобто контрольного району, що за всіма показниками (за соціально-гігієнічними чинниками, умовами господарювання, кліматичними, метеорологічними характеристиками тощо) максимально схожий на забруднений, але з нижчим рівнем забруднення. Контрольний район підбирають окремо для кожного виду реципієнтних збитків | Визначається фактична, а не прогнозована оцінка збитку | Необхідно обробляти великий обсяг даних, необхідність пошуку контрольного району |
| Прямого розрахунку (аналітичний, статистичний методи) | Використання методів математичного моделювання. Основа методу: застосовують методи багатфакторного аналізу, в які входять методи кореляційного та регресійного аналізу. Склад економічних збитків пов'язаний із випадковою величиною і має стохастичний характер | Взаємозв'язок між величинами повний (функціональний) та неповний (виражений іншими факторами) | Узагальнений характер |
| Емпіричний метод (за методиками, які затверджені в установленому порядку) | У визначенні економічних збитків за допомогою пофакторного та пореципієнтного впливу. Склад економічних збитків: пореципієнтні та пофакторні збитки | Дуже важливий методичний апарат і найчастіше єдино придатний для виявлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками економічної системи, що характеризують збиток, і чинниками НПС; розраховують збитки, коли важко застосувати метод прямого розрахунку | Потребує великої бази даних; існує близько 600 методик оцінки економічних збитків, завдання господарською діяльністю людини |
| Усереднювальний підхід | Базується на використанні наявних (попередніх) статистичних даних про результати оцінки збитків. Склад економічних збитків: середні збитки на пошкоджену або зруйновану одиницю | Проводить аналіз грошових потоків, визначає відсоток від прямих утрат, на основі експертної оцінки встановлює глибину втрати та розраховує середнє значення | Недостовірність вторинної інформації |
| Синтетичний підхід | Передбачає, що частина необхідних статистичних даних для проведення оцінки збитків буде технічно згенерована, а не отримана з аналізу попередніх НС. Основа методу: компіляція деталізованих середніх матеріальних запасів, тобто втрати від пошкодження того чи іншого реципієнта визначаються з урахуванням вартості повного чи часткового їх заміщення | Виконує аналіз капітальних потоків та експертну оцінку, глибину та розмір пошкодження; гнучкий, часто використовується для розроблення інформаційних систем для оцінки збитків | Ефективний для оцінки збитків у разі викидів хімічних отруйних речовин за умови підвищення швидкості вітру, що означає збільшення прямих та непрямих збитків |
| Підхід прямого дослідження | Передбачає безпосередні дослідження фактичного стану наслідків НС для формування вихідної бази даних для оцінки фактичних збитків. Склад економічних збитків: техногенні збитки розраховує за кривими глибини пошкодження та в результаті прямого дослідження | Експортна оцінка обсягів антропогенного впливу | Дають змогу оцінити тільки економічні збитки від антропогенного впливу |

- оцінки збитку прямим рахунком і за допомогою аналітичного методу потребують щоразу збору й опрацювання величезного обсягу інформації і внаслідок великої трудомісткості не придатні для широкого використання в економічних розрахунках, а тому використовуються лише як інструменти для створення інформаційної бази.

На нашу думку, здійснюючи оцінку наслідків антропогенного впливу на природу і суспільство, варто використовувати методи непрямого розрахунку, що базуються на оцінці пофакторних та пореципієнтних збитків.

Однак указані методики не є повними, оскільки не розглядають деякі специфічні збитки, заподіяні об'єктам нерухомості в зонах радіоактивного забруднення, і не враховують методи оцінки об'єктів нерухомості, які ґрунтуються на ринкових відносинах.

Варто зазначити, що кожна галузь промисловості має свої специфічні особливості, що визначають необхідність вироблення відповідних методик для оцінки й управління еколого-економічними ризиками. Особливо гостро ця проблема стосується підприємств промислової індустрії і передбачає об'єктивну необхідність розвитку методів аналізу й управління еколого-економічними ризиками на таких підприємствах.

Точна оцінка еколого-економічного збитку, завданого навколишньому середовищу підприємствами, досить важлива, оскільки дає змогу:

- 1) державі за допомогою різних стимулів зменшити накопичення відповідного збитку;
- 2) підприємствам достеменно визначати заходи, необхідні для зменшення антропогенного навантаження на довкілля.

Додамо, що під час визначення збитків на різних рівнях (від локального до міжнародного) необхідно дотримуватися принципу єдності, який означає, що кожен збиток більш високого рівня складається із суми збитків більш низького рівня.

Отже, підходи і методи до визначення збитків на локальному (мікроекономічному), регіональному, національному, міжнародному рівнях мають бути уніфікованими, що є саме по собі утопією через недосконалість наявних методів оцінки та відсутність нормативно-правового поля.

Важливо зазначити, що завдання ліквідації шкоди від забруднення навколишнього середовища передбачає не лише гуманне ставлення до природи, а також необхідно враховувати, що через екологічні порушення зазнає збитку економіка, оскільки функціо-

нування в порушеному середовищі істотно погіршує основні технологічні параметри: матеріаломісткість, фондомісткість, продуктивність праці тощо.

З іншого боку, економічна діяльність негативно впливає на навколишнє середовище, якщо передбачають нераціональне використання природних ресурсів, що призводить до їх виснаження, а процеси відновлення не забезпечують зростаючі потреби економіки і людства.

У наукових працях зазначається, що взаємодія людини і природи має одновекторну спрямованість за принципом антропоцентричного гуманізму, у результаті чого відбувається поступове вичерпання природних ресурсів, руйнування природних ландшафтів і, як наслідок, порушення екологічної рівноваги. Науковці стверджують, що стратегічним напрямом розв'язання проблеми дотримання балансу між потребами суспільства у ресурсах і можливостями природи є раціоналізація природокористування.

Таке природокористування передбачає, що обсяги використання того чи іншого ресурсу повинні відповідати природно-ресурсному потенціалу ландшафту, у разі відсутності відповідності в навколишньому середовищі порушується динамічна рівновага і виникають несприятливі екологічні ситуації.

Отже, існує необхідність пошуку способів ведення господарської діяльності та управління природними ресурсами, які б забезпечували послаблення або уникнення таких ситуацій на базі комплексної кількісної та якісної оцінки використання природних ресурсів.

Економічна оцінка природних ресурсів являє собою грошовий (а не бальний) вираз їх ціни, тобто оцінка природних ресурсів виражає їх цінність як різноякісних засобів виробництва, що впливають на продуктивність суспільної праці і визначають в остаточному підсумку розмір його економії, та як продукту праці, носія мінової вартості.

Така оцінка необхідна для того, щоб урахувати вплив природного фактору на ефективність виробництва, а також для стимулювання, раціонального використання й охорони природних ресурсів.

Питання економічної оцінки природних ресурсів є дискусійними в економічній науці, тому тривалий час застосовувалися різні підходи до оцінки природних ресурсів і встановлення розмірів плати за їх використання.

З урахуванням відмінностей у критеріях оцінки критерію основні підходи до економічної оцінки природних ресурсів класифікують так:

1) затратний підхід передбачає оцінку за величиною затрат на видобуток, освоєння, введення в господарський обіг і використання природних ресурсів, проте цей підхід не стимулює раціональне природокористування, оскільки ресурс кращої якості і доступності за використання дістає нижчу оцінку, ніж гірший за якістю ресурс;

2) результативний підхід використовується для економічної оцінки тих ресурсів, які дають дохід; але варто пам'ятати, що не всі ресурси під час використання дають дохід. Відповідно, цей метод має обмежене використання;

3) затратно-ресурсний підхід ґрунтується на поєднанні витрат на освоєння ресурсів і доходу від їх використання;

4) рентний підхід вважається найбільш об'єктивним, оскільки кращі ресурси отримують вищу оцінку за однакових витрат. Саме тому цей метод є найбільш поширеним і лежить в основі офіційно прийнятої методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів;

5) відтворювальний – економічна оцінка при цьому є сукупністю затрат на відтворення ресурсів на певній території;

6) монопольно-відомчий підхід є різновидом затратного і передбачає, що розміри платежів мають відповідати фінансовим витратам спеціалізованих установ, які займаються управлінням природними ресурсами.

Висновки з цього дослідження. Економічний розвиток ускладнює взаємовідносини суспільства та природи і може завдати природному середовищу економічних, екологічних та соціальних збитків. У системі показників природокористування економічні збитки від забруднення навколишнього середовища відображають екологічні наслідки антропогенної діяльності. Нині існують різні методики визначення збитків, заподіяних людиною навколишньому середовищу, які з різним ступенем повноти враховують витрати, що виникають унаслідок забруднення навколишнього середовища. Проведений аналіз підходів до оцінки наслідків антропогенного впливу виявив переваги та недоліки кожного методу, способи визначення і методи розрахунку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амоша О.І. Людина та навколишнє середовище: економічні проблеми екологічної безпеки виробництва / О.І. Амоша. – К. : Наук. думка, 2002. – 306 с.
2. Балацький О.Ф. Теория и практика оценки экономического ущерба в Украине / О.Ф. Балацький // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 1994. – № 1. – Т. 1.
3. Оцінка комплексних збитків від забруднення атмосфери / Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева, О.Ф. Балацький та ін. // Методи оцінки екологічних втрат : [монографія] ; за ред. Л.Г. Мельника та О.І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2004. – 288 с.
4. Балацький О.Ф. Фактори формування збитку і методи його оцінки / Л.Г. Мельник, О.Ф. Балацький // Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням : [підручник] ; за ред. Л.Г. Мельника, М.К. Шапочки. – Суми : Університетська книга, 2008. – С. 276–281.
5. Князева В.П. Экология. Основы реставрации / В.П. Князева. – М. : Архитектура–С, 2005. – 400 с.
6. Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики / К.Г. Гофман. – М. : Наука, 1977. – 336 с.
7. Зубко К.Ю. Оцінка і прогнозування еколого-економічних збитків впливу будівельної галузі на довкілля : дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.06 / К.Ю. Зубко. – Суми, 2016. – 225 с.
8. Комарницький І.М. Оцінка техногенних збитків та аналіз підходів до їхнього розрахунку у глобальному та регіональному аспектах / І.М. Комарницький. М.І. Бублик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/21_31.pdf.
9. Бублик М.І. Оцінювання техногенних збитків промислових підприємств в умовах формування еволюційної економіки / М.І. Бублик, Т.О. Коропецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14099/1/6_32-41_Vis_725_Ekonomika.pdf.
10. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды / А.С. Быстров, В.В. Варанкин, М.А. Виленский [и др.]. – М. : Экономика, 1986. – 96 с.
11. Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 175 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2002-%D0%BF>.
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 4 червня 2003 р. № 862 (862-2003-п) «Про затвердження змін до Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/862-2003-%D0%BF>.

Development of protected areas of Transcarpathian region as a condition of sustainable regional development

Kampov N.S.

Senior Lecturer,
Mukachevo State University

Hertsovska N.O.

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of the English Language
and Methodology of Foreign Language Teaching,
Mukachevo State University

Mahlynets S.S.

Senior Lecturer,
Mukachevo State University

The article investigates the trends of protected areas in the Transcarpathian region, consistent part of which is the preservation and development, establishment of ecological networks of Carpathian region as a whole. There have been suggested measures of organizational and educational and environmental issues, which are aimed at improving environmental performance in all the areas of Transcarpathian region.

Keywords : sustainable development, protected areas, nature- reserve fund, the ecological network.

Кампов Н.С., Герцовська Н.О., Махлинець С.С. РОЗВИТОК ПРИРОДООХОРОННИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

В статті досліджено тенденції розвитку природоохоронних територій Закарпатської області, складовою якої є їх збереження і розвиток, формування екологічної мережі Карпатського регіону в цілому. Запропоновано заходи організаційного та освітньо-екологічного характеру, які спрямовані на вдосконалення природоохоронної діяльності в усіх районах Закарпатської області.

Ключові слова: сталий розвиток, природоохоронні території, природо-заповідний фонд, екологічна мережа.

Кампов Н.С., Герцовская Н.О., Махлинец С.С. РАЗВИТИЕ ПРИРОДООХРАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье исследованы тенденции развития природоохранных территорий Закарпатской области, составляющей которой является их сохранение и развитие, формирование экологической сети Карпатского региона в целом. Предложены мероприятия организационного и образовательно-экологического характера, которые направлены на совершенствование природоохранной деятельности во всех районах Закарпатской области.

Ключевые слова: устойчивое развитие, природоохранные территории, природо-заповедный фонд, экологическая сеть.

Formulation of the problem. Sustainable development is a programme that needs to change the process of economic development so that it guaranteed a basic level of quality of life for all people and protect ecosystems and communities that are just making life possible and worth living. The equilibrium and the balance in the long term according to the conceptual framework should be in the basis of the development of society, certain regions and particularly such complex inter-sectoral and inter-regional economy.

The strategy of sustainable development of the region is in directing efforts to preserve natural systems of protected areas to ensure their

functioning according to the laws of Ukraine and international law on the activities of protected areas and the objectives aimed at the use of biological and landscape diversity, sustainable development areas, balanced agriculture, forestry, management of water resources and river basins, transport, infrastructure, as well as environmental assessment, monitoring and more.

Analysis of recent publications and research. Problems of mechanisms of protected areas in the system of implementation of the state policy of sustainable social and economic development is the subject of constant discussion of domestic scientists. A significant contribution to solving some aspects of their development have

been made by G. P. Andreeva, M. P. Butko, O. A. Vorobyov, Ju. Ju. Hurbyk, A. Guslyakova, V. M. Dmytrenko, P. V. Zakharchenko, O. V. Kafarsky, G. M. Medianyuk, O. H. Rozmetova, N. V. Yatsuk, etc.

However, despite the importance and value of the research, systemic approaches to the definition of a clear concept of the mechanisms of governance of protected areas of Transcarpathian region based on the formation and use of recreational potential have been not sufficiently described.

The question of environmental protection and rational nature usage has now acquired special significance. Therefore, emphasis on the creation and expansion of protected areas that can prevent or reduce negative effects on the environment has been put.

The objectives of the study are to investigate the development of protected areas in the Carpathian region, to analyze their territorial changes, identify prospects of their development.

Research of basic material. The main aim of the national environmental policy is a significant improvement of the environment of Ukraine, creating ecological and economic prerequisites for its sustainable development. The stabilization of the environmental situation and improvement of the environment in the country need the large-scale measures in reducing human impact on natural landscapes and prevention of pollution; enhancement of biodiversity and natural ecosystems as well as gene pool of flora and fauna; ecological networks, the foundation of which is the territory of natural reserve fund of Ukraine.

To implement the state policy of development of natural reserve fund of Ukraine in the Transcarpathian region there has been developed a "Programme of perspective development of natural reserves and ecological network in the Carpathian region for 2006-2020." The Programme is providing conditions for preservation and development of territories and objects of natural reserve fund (hereinafter – NRF) as a national heritage, further development of scientifically-based environmental network in 2020 based on the recognition of its social, economic and environmental importance for sustainable development of the region [11].

Programme activities are aimed at preserving the unique and typical landscapes and other natural complexes, biological diversity, including the gene pool of flora and fauna, increasing the role of protected areas in the development of scientific basis of environmental management and

environmental protection, conservation and restoration of water bodies, wetlands, development of natural sciences, environmental monitoring implementation of environmental, ecological and patriotic education of citizens.

The program provides for the expansion of existing and new environmental protection facilities both of national and local importance, namely:

- creation of new protected areas and territories and the expansion of existing protected areas: national parks "Synevyr", 3 thousand hectares (2006-2008); Carpathian Biosphere Reserve, 10 thousand hectares (2006-2007); Uzhanskyi National Park (NP), 10 thousand hectares (2006-2009).

- preparation of the materials for the creation of protected areas of national importance: Park "Enchanted Land" – 12.5 thousand hectares (2006-2007);

- preparation of the materials for reservation of protected areas of national importance: NP "Zhdymyr" – up to 21.6 thousand hectares (2006-2010); NP "Zhdeniyevskyy" – up to 10,0 thousand hectares (2015-2020); NP "Transcarpathian Beskid" – up to 40.0 thousand hectares; creating of Regional Landscape Park "Prytysyanska" – up to 20.0 thousand hectares (2006-2009).

- expanding a network of protected areas and areas of local importance:

- in Mukachevo district: preparation of the proposals on the creation of seasonal ornithological local reserves (2006-2010);

- in Beregovo district: preparation of the proposals for the creation of local reserves, including hydrological reserves, "Berezhske reservoir" (the area of 46.0 hectares), "Sand pit" (the area of 25.0 hectares), "Dydyovske reservoir" (the area of 75.0 hectares), "Moshnov" (the area of 15.0 hectares);

- in Mizhhiryya district: hydrological reserves – 1463 hectares, ichthyological reserves – 1,134 hectares; preparation of the proposals on the creation of new local reserves (2010-2020);

- in Volovets district: the creation of forest reserve of local importance "Temnatyk" in the area of 1215 hectares;

- in Velykobereznianskyi district: the creation of forest reserve "Solyanskyy" and "Naked Obuch", a total area of 37 hectares; botanical reserve "Borsuchyy" on the area of 1.0 hectares; hydrological natural monuments "Scherbanka" on the area of 1.5 hectares (2006-2007);

- in Vynohradiv district: the creation of natural monuments of local importance in the tract

"Great Forest" – 10.0 hectares; botanical reserve of local importance "Dombosh" – 4.0 hectares (2006-2007);

in Uzhgorod and Uzhgorod district: the creation of the zoological reserve of local importance on the river Uzh, preparation of the proposals on the creation of seasonal ornithological local reserves (2006-2009);

in Khust district: the creation of geological nature monument of local importance "Rocks", on the area of 51 hectares (2005-2006.)

in Svalyava district: exploring the possibility to create within Ploskivska, Polyanska, Solochynska, Golubinska, Suskivska village councils the regional landscape park on an area of 6.5 hectares (2006-2010);

in Perechyn district: the preparation of the proposals for creating the protected areas of local importance (2006-2010);

in Tyachiv district: the preparation of the proposals to expand the areas of natural monuments of local importance "Dubrova" and "Mocharky", the creation of the botanical reserve of local significance near the village of Neresnytsia on an area of 42 hectares, and the forest reserve of local importance near the village R.Pole on the area of 118 hectares (2006-2007) [11].

The program also provides for educational and environmental activities, namely:

- construction of the Museum of Nature Uzhanskyi National Park (2006-2010), the creation of eco-educational center "School in wild-wood" at the Novo-Stuzhytskyi Natural Reserve Scientific Department in Uzhansky NP (2006-2010) at the expense of state budget (Ministry of Environmental Protection of Ukraine);

- restoration of the museum forest and rafting on the Black River in the Park "Synevyr" (2006 – 2009), the expositions of environmental-education center "Museum of narcissus" and "Center of Europe" Carpathian Biosphere Reserve (2006-2008), the creation of eco-education center "Beech Wildwoods" in Uholskyi Natural Reserve Scientific Department of Carpathian Biosphere Reserve (2006-2008) at the expense of local budgets and other sources;

- programme development on the usage of reserved areas for youth education (2006 – 2008). Responsible for their creation are the Department of Education and Culture of the regional administration jointly with Uzhansky NP, NP "Synevyr", State Department of Ecology and Natural Resources of Transcarpathian regional department of forestry, Uzhgorod National University.

Table 1

Dynamics of the structure of natural reserve fund of Transcarpathian region

| Categories of areas and objects of natural reserve fund | 2007 | | 2016 | | Change of the territory, hectares |
|--|-----------------|--------------------|-----------------|---------------------|-----------------------------------|
| | Number of units | Area, hectares | Number of units | Area, hectares | |
| Biosphere reserves | 1 | 53630,0 | 1 | 58035,8 | + 4405,8 |
| National parks | 2 | 79559,3 | 3 | 87964,3 | + 8405 |
| Regional landscape parks | 1 | 6100 | 2 | 14961,9558 | + 8861,956 |
| Wildlife sanctuaries of state importance | 19 | 9218,0* | 19 | 9218,0* | 0 |
| Wildlife sanctuaries of local importance | 41 | 3373,7* | 47 | 4810,8159* | + 1437,1159 |
| Natural monuments of state importance | 9 | 192,0* | 9 | 192,0* | 0 |
| Natural monuments of local importance | 328 | 387,85* | 329 | 387,8516* | + 0,0016 |
| Reserve natural landmarks | 9 | 881,3* | 9 | 881,3* | 0 |
| Botanical gardens of state importance | 1 | 86,414 | 1 | 86,414 | 0 |
| Dendrological parks of local level | 4 | 37,9 | 4 | 37,9 | 0 |
| Park monuments of landscape architecture of state importance | 1 | 38 | 1 | 38,0 | 0 |
| Park monuments of landscape architecture of local importance | 31 | 130,46 | 31 | 134,712 | + 4,252 |
| Total: | 447 | 153634,924* | 456 | 176749,0493* | 23114,13 |

* The area of the nature reserve fund without dubbing the areas Note.

Developed by the authors based on source [1]

According to the statement of changes of territories and objects of natural reserve fund of Ukraine located in the region at the beginning of 2012 (Table 1) [10].

The territory Carpathian Biosphere Reserve has been amended (increased by 4,405.8 hectares) according to the Decree of the President of Ukraine on 14.01.2010;

National Park "Enchanted Land" on the area of 6101.0 hectares has been created (Decree of the President of Ukraine on 21.05.2009);

The area of Regional Landscape Park "Synyak" has been increased to 4631.2958 hectares (Regional Council decision on 26 May 2011);

Regional Landscape Park "Prytysyanska" on the area of 10,330.66 hectares has been created (decision of the Regional Council on 07.08.2009);

"Temnatyk" Forest (decision of the Regional Council on 24.04.2009);

"Poplar" Forest on the area of 74.4159 hectares (Regional Council decision on 12.08.2011);

"Arдова", a botanical reserve on the area of 9.0 hectares (decision of the Regional Council on 08.07.2010);

"Silash", a botanical reserve on the area of 75.5 hectares (decision of the Regional Council on 08.07.2010);

"Ehresh", a botanical reserve on the area of 37.4 hectares (decision of the Regional Council on 08.07.2010).

"Zhornyna", temporary entomological reserve (for 15 years), an area of 9.8 hectares (Regional Council decision of 12 August 2011);

"Masaryk Beech", a botanical nature monument, an area of 0.0016 hectares (Regional Council decision of 12 August 2011).

Therefore, during 2006-2011 the area of nature reserve fund of Transcarpathian region has increased by 176749.0493 hectares. However, some planned projects were not implemented, because much of them were to be implemented at the expense of local budgets and other investments.

Based on the goals and objectives of the Programme of all the district administration carry out an analysis of protected areas, determine their development priorities, and identify problems and solutions.

Based on the existing protected areas within each region (Table 2) there were developed prospects not only to expand the territories, but also to effectively use them.

Transcarpathian region also represents a number of geo-environmental interests for cross-border cooperation.

Table 2
Distribution of protected areas in the districts of Transcarpathian region [2-9]

| District | Area of reserved territories, hectares | Area of park monuments of landscape architecture, hectares |
|------------------|--|--|
| Berehovo | 757,72 | 26,2 |
| Velykyi Bereznyi | 39401,66 | 5,3 |
| Volovets | 2719,4 | 0,8 |
| Vynohradovo | 6276,81 | 12,7 |
| Irshava | 9170,51 | - |
| Mizhhirya | 44492,4 | 2,5 |
| Mukachevo | 1144,67 | 5,5 |
| Rakhiv | 40367,41 | 7,4 |
| Tiachiv | 18023,11 | |
| Uzhhorod | 6633,57 | 25 |

* Note: compiled by the authors according to the reports on the implementation of environmental protection measures "Project of Ecological Network Development of Transcarpathian region (continuing operations)".

The presence of unique, sometimes common in Europe, mostly natural landscapes as well as rich biological and landscape diversity with a high proportion of protected areas (13.4% of the area) is significant nature reserve, both for the region, the country and the world.

As a part of the strategy of the development of the ecological network in all districts of the Transcarpathian region there were developed the scheme of ecological network and the main task to ensure it.

Conclusions. The main goal of the current stage of national policy is a significant improvement of the environment of Ukraine, creating ecological and economic prerequisites for sustainable development. The stabilization of the ecological situation and environmental sanitation in the country need large-scale measures aimed at reducing human impact on natural landscapes and preventing pollution. In the secured sustainable development of the state, creating healthy natural living environment, preservation of natural and cultivated landscapes an important role have been played by natural protected areas and objects that are a basis for expansion of the ecological network of Ukraine and the Single Pan-European Ecological Network. Creation of ecological network, the basis of which is the territory of the natural reserve fund of the country, is a key element of practical implementation of economic and ecological system of environmental management.

Having examined the dynamics of protected areas in the Carpathian region, we have noted

that in general it is positive, though questions remain regarding the establishment of ecological networks that best meet the requirements of sustainable development and conditions of Transcarpathia. Environmental Network will bring together all the objects of nature reserve fund

and ensure the development of traditional forms of management of Transcarpathian region. In extremely severe environmental, economic and social conditions of the land it is the most realistic and cost-effective transition to the sustainable development.

REFERENCES:

1. Державне управління охорони навколишнього природного середовища в Закарпатській області. – Доповідь «Про стан навколишнього природного середовища Закарпатської області за 2011 р». – Ужгород, 2012 р.
2. Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Берегівський район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [zvit_berrgovo http://yandex.ua/clck/jsredir](http://yandex.ua/clck/jsredir).
3. Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Великоберезнянський район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zvit_vberezny http://yandex.ua/clck/jsredir](http://yandex.ua/clck/jsredir) ; Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Воловецький район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zvit_volovecky http://yandex.ua/yandsearch](http://yandex.ua/yandsearch)
5. Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Виноградівський район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zvit_vynogradivsky http://yandex.ua/yandsearch](http://yandex.ua/yandsearch)
6. Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Мукачівський район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zvit_mukachivsky http://yandex.ua/clck/jsredir](http://yandex.ua/clck/jsredir) .
7. Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Рахівський район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zvit_rahivski http://yandex.ua/yandsearch](http://yandex.ua/yandsearch)
8. Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Тячівський район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zvit_tyachivsky http://yandex.ua/clck/jsredir](http://yandex.ua/clck/jsredir)
9. Звіт про виконання природоохоронного заходу «Розробки проекту екомережі Закарпатської області (продовження робіт)». Ужгородський район. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zvit_uzhorodsky http://yandex.ua/clck/jsredir](http://yandex.ua/clck/jsredir)
10. Екологічний паспорт Закарпатської області – 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.carpathsa.gov.ua
11. Програма перспективного розвитку природно-заповідної справи та екологічної мережі в Закарпатській області на 2006-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.search.ligazakon.ua

УДК 330.33.01:57.031:330.55:330.34

Флуктуації і цикли в рядах еколого-економічної динаміки¹

Кубатко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

У роботі досліджено властивості економічних флуктуацій, а також проведено їх розмежування із категоріями економічних циклів на прикладах розвитку еколого-економічних систем. На відміну від циклів, яким властиві чітка періодизація та яскраво виражені ознаки спаду і зростання, а також відсутність зміни напряму розвитку за явно вираженої динаміки, економічним флуктуаціям властиві часто неповторювані амплітуди, волатильність і тривалість. У статті встановлено, що національна економіка має властивості когерентності у флуктуаціях викидів шкідливих речовин та валового випуску продукції на душу населення.

Ключові слова: економічні флуктуації, забруднення довкілля, циклічність розвитку, економічна політика.

Кубатко А.В. ФЛУКТУАЦИИ И ЦИКЛЫ В РЯДАХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

В работе исследованы свойства экономических флуктуаций, а также проведено их разграничение с категориями экономических циклов на примерах развития эколого-экономических систем. В отличие от циклов, которым свойственны четкая периодизация и ярко выраженные признаки спада и роста, а также отсутствие изменения направления развития при явно выраженной динамике, экономическим флуктуациям свойственны часто неповторимые амплитуды, волатильность и продолжительность. В статье установлено, что национальная экономика имеет свойства когерентности во флуктуациях выбросов вредных веществ и валового выпуска продукции на душу населения.

Ключевые слова: экономические флуктуации, загрязнение окружающей среды, цикличность развития, экономическая политика.

Kubatko O.V. FLUCTUATIONS AND CYCLES IN THE SERIES OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC DYNAMICS

The paper deals with the analysis of economic and ecological fluctuations, which are considered to be oscillations of the system parameters that can be created both by the economic system itself and by the external environment as well. It is stated that any fluctuations are resulted in changes of economic system development and promote its deviation from the parameters of homeostasis (average values or trend indicators). The paper underlines that current practice of economic research deals mainly with fluctuations which have variety of rising and descending properties, and less attention is devoted to cycles. The paper founds the national economy coherence properties within fluctuations in harmful emissions and gross domestic production per capita.

Keywords: economic fluctuations, environmental pollution, development cycles, economic policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Складність та багатукладність сучасних економічних систем, їх взаємодія та взаємообумовленість часто сприяють виникненню різного роду флуктуацій, імовірність виникнення яких важко передбачити, тому вважається, що останні можуть мати стохастичний (імовірнісний) характер. В історичному аспекті економічної теорії циклічність розглядалася як обов'язкова умова ведення господарювання. В реальних умовах господарювання довгострокове економічне зростання не є рівномірним і супроводжується певними коливаннями. Періоди підйому економічної системи закінчуються економічним

піком, досягнення якого чітко свідчить про «перегрів» економіки та наближає фазу економічного спаду або кризи.

Трендові властивості в економіці виражаються такими емпіричними проявами, як економічне зростання, економічний спад, стійка рівновага, і можуть бути описані лінійними процесами та залежностями, що мають, як правило, довгостроковий характер. Проблематика цієї роботи є міждисциплінарною науковою темою, оскільки перебуває на перетині трьох напрямів дослідження, а саме економіко-математичного моделювання, сталого (сестейнового) розвитку і теорії економічних флуктуацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність досліджень, пов'язаних із флуктуаціями економічного розвитку та

¹ Стаття виконана в рамках НДР «Організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку відновлювальної енергетики України» (№ 0117U002254)

ділових економічних циклів, підтверджується працями Нобелівських лауреатів і економіки 2004 року Фінна Кінланда, Едварда Прескотта, Лоуренса Клейна. Зазначеними вченими піднято глибокий пласт економічної теорії, що потребує адаптації до конкретних умов країн, що розвиваються з урахуванням вимог екологічних обмежень. Властивості, природа та проблематика економічних флуктуацій досліджувалися в працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема в роботах А. Бернса, В. Заровіца, Р. Лукаса, Ф. Кідланда, Ю. Бажала, В. Базилевича, Р. Енгла, М. Винницької, Е. Прескотта, Р. Фріша, В. Гейця, В. Марченко, Р. Браже. Проблематика розвитку еколого-економічних систем досліджувалася в працях О. Веклич, Г. Дейлі, Л. Гринів, Л. Мельника, В. Потапенка, С. Харічкова, Є. Хлобистова та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні напрацювання, потребують подальшої дискусії питання дослідження та розмежування таких подібних економічних явищ, як циклічність, флуктуації, шоки в умовах розвитку відкритих еколого-економічних систем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У роботі поставлене питання дослідження властивостей економічних флуктуацій та їх розмежування із категоріями економічних циклів на прикладах розвитку еколого-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження процесів циклічності та флуктуацій економічних показників набуло значної популярності у першій половині двадцятого століття майже відразу після того, як пройшли значні світові економічні кризи 1930-х років. Флуктуації (з латинської "fluctuatio" – «коливання») – відхилення досліджуваних фізичних величин від їх середніх значень. Більш повною дефініцією флуктуацій є коливання параметрів стану системи, які можуть бути створені як самою економічною системою, так і зовнішнім середовищем, в результаті яких відбуваються зміни стану системи і відхилення її параметрів від рівня гомеостазу (середніх значень чи трендових значень досліджуваних величин).

Поняття флуктуацій є більш загальним економічним поняттям, ніж, наприклад, поняття шоку чи циклу. Економічні дослідження фаз розвитку, їх періодичності та закономірності знайшли своє відображення в теорії циклів. Цикл (від грецької "kyklos" – «коло») – сукуп-

ність явищ, процесів, що складають колообіг чи завершене коло розвитку упродовж відомого проміжку часу (наприклад, річний цикл). Використання зазначених дефініцій циклу та флуктуацій на основі методу аналогій було привнесено до економічної науки із природничих досліджень.

Розвиток економічної теорії бізнес-циклів, а пізніше теорії флуктуацій відбувався не по прямій лінії, а також певними хвилями. Зокрема, як стверджує В. Зарновіц, інтерес до циклічності та флуктуацій економічних показників зростає під час депресії (рецесії) та відразу після них і водночас спадає в період відносної стійкості та економічного зростання [1, с. 20]. Ще на початку ХХ ст. М. Туган-Барановський писав: «Найзагадковішою і вражаючою властивістю капіталістичного господарства є властива йому циклічність. Зростання капіталістичного виробництва не по прямій, а по хвилястій лінії, причому послідовні підйоми та падіння цих хвиль відбуваються з такою правильністю, яка нагадує явища не соціального, а біологічного чи навіть неорганічного порядку» [2, с. 658]. Нобелівський лауреат Рагнар Фріш [3] розглядав економічні цикли як сукупність згладжених флуктуацій, що виникали від випадкових шоків в економічній системі. Євген Слуцький [4–5] показав, що флуктуації, подібні до бізнес-циклів, можуть виникати від сукупності впливу різних економічних шоків в економічній системі. Флуктуації економічних показників, які за своєю природою є динамічним явищем, досить тривалий час не давали змогу дослідникам розробити економічну теорію, що могла б ґрунтовно їх описати на основі наявних емпіричних даних. Відповідно до праці [6, с. 6] бізнес-цикли розглядаються як флуктуації агрегованих економічних показників національних економік, в структурі яких переважають виробничі підприємства, зокрема: *«Цикл складається із фази розширення, що триває протягом одного й того ж самого часу в більшості галузей національних економік і завершується фазою спаду (остання також є загальною для більшості галузей), після чого врешті-решт виникає пожвавлення, що об'єднується із фазою розширення наступного циклу»*. Таким чином, класичне визначення циклічності приписувалося більшості галузей національних економік та досліджувалося на основі значної кількості динамічних рядів, де виділялися кластери критичних точок у різних рядах економічної динаміки, на основі яких робилося припущення про початок нової фази циклу (скорочення чи пожвавлення). Зазначений підхід сприяв роз-

витку методичних підходів до виявлення випереджаючих, відстаючих та ідентичних за часом індексів. Важливим також є той факт, що в перших дослідженнях природи флуктуацій економічних величин значна увага приділялася чіткій класифікації та виявленню фаз циклу.

Властивість циклічності флуктуацій не означає, що флуктуації і цикли – це одне й те ж саме. Однією з найважливіших ознак циклу є наявність чітко виражених ознак спаду і зростання, що повторюються з певною періодичністю. Водночас економічним флуктуаціям властиві часто неповторювані амплітуди, волатильність та тривалість. У практиці економічних досліджень доводиться працювати здебільшого із флуктуаціями, що мають як зростаючі, так і спадні властивості, проте, на відміну від циклів, вони необов'язково повинні бути гармонійними чи гладенькими (бути диференційованими на будь-якому інтервалі динамічного ряду). Флуктуаціям необов'язково властива чітка циклічність параметрів розвитку, зокрема стадії спаду можуть значно відрізнятися і за глибиною, і в часі від стадії зростання, і навпаки. Циклічність розвитку здебільшого описується категоріями депресії та економічного зростання, тоді як для флуктуації, крім зазначених вище категорій, властивими є ознаки шоку, стохастичної волатильності, відсутності тенденції розвитку. Циклами можна назвати лише ті флуктуації, які характеризуються явно вираженими тенденціями розвитку економічних систем, що описуються певними гармонійними коливаннями.

Останні дослідження в розробці методів фільтрування флуктуацій у рядах економічної динаміки виявляють здебільшого циклічність флуктуацій і не знаходять явно виражених класичних бізнес-циклів у реальних економічних часових рядах. Незважаючи на останнє, поняття бізнес-циклу вже стало зручним терміном, що знайшло своє застосування в економічній науці. Наприклад, Мілтон Фрідман називає циклічність в економічних циклах неправильним використанням терміна через явно виражену нециклічну структуру економічних показників. Нобелівський лауреат Е. Прескот та Т. Кулі зазначають [7, с. 26]: *«Дослідження часових властивостей ВВП будь-якої сучасної індустріальної економіки показує, що останній має чітко виражені флуктуації навколо довгострокової тенденції економічного зростання. Згадані флуктуації навколо тренду є тим, що найчастіше вважається бізнес-циклом з іррегулярним проявом, змінними амплітудою та трива-*

лістю». Праця Е. Прескота та Т. Кулі ґрунтується на дослідженнях іншого Нобелівського лауреата Роберта Лукаса, який зазначає: *«Якісні властивості економічних часових рядів, котрі зветься «бізнес-циклами», є технічним рухом навколо трендової компоненти валового національного продукту в будь-якій країні і можуть бути описані стохастичними диференційними рівняннями низького порядку. Згадані технічні рухи не показують подібності за тривалістю чи амплітудою і зовсім не нагадують детермінованих хвиль, що часом трапляються в природничих науках»* [8, с. 23]. Що стосується більш конкретної дефініційної основи, то під бізнес-циклами Р. Лукас розуміє повторювані флуктуації в зайнятості, ВВП, структурі ВВП, що пов'язані певною типовою схемою споріднених рухів у цінах та інших параметрах.

Так, у праці В. Зарновітца говориться: *«Поняття бізнес-циклу є некоректним використанням терміна, оскільки ніяких визначених періодичностей не спостерігається, але загальне прийняття підходу відображає визнання важливості відповідних ідей в економіці. Ті флуктуації, що ми спостерігаємо, сильно відрізняються за амплітудою, тривалістю, розмахом, проте, незважаючи ні на що, у них є багато спільного»* [1, с. 22].

Спільною властивістю всіх економічних циклів, які виявляються як флуктуації, є те, що сукупність окремих економічних показників рухається разом. Додатково, на думку В. Зарновітца, під час дослідження місячних чи квартальних даних значної кількості економічних показників циклічність флуктуацій може бути легко ідентифікованою, оскільки відповідні флуктуації, як правило, є більшими, тривалішими та пронизують собою майже всю економічну систему країни. Таким чином, економічні флуктуації визначають економічний розвиток національної економіки на декілька років на противагу сезонним флуктуаціям, що зникають, як правило, упродовж одного року. Економічні флуктуації є пов'язаними із довгостроковими тенденціями економічного зростання, що і визначає розвиток на декілька десятиліть уперед.

Для розрахунку проциклічної чи антициклічної динаміки в рядах економічних показників необхідно відокремити трендову компоненту від циклічної за допомогою одного зі структурних смугових фільтрів. У практиці фізичних та пізніше економічних досліджень значної популярності набули фільтри Баттерворта, Годріка-Прескотта, Бакстера-Кінга

чи Крістіано-Фітцджеральда). Так, авторські розрахунки циклічності рядів економічної динаміки на прикладі національного ВВП та пов'язаних екологічних показників показують різноманітність флуктуацій (рис. 1.)

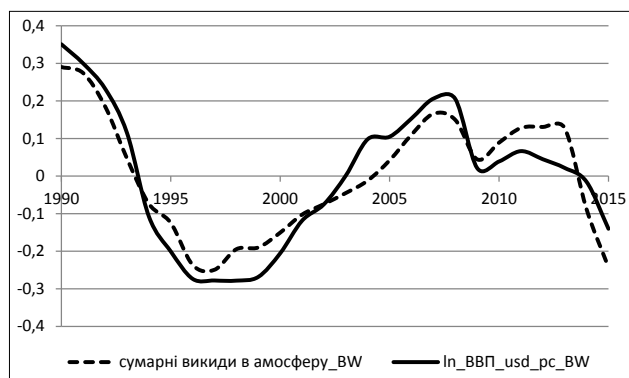


Рис. 1. Флуктуації циклічних компонент рядів ВВП та сумарних викидів в атмосферу, виділених на основі фільтра Крістіано-Фітцджеральда, логарифмічна шкала

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 1 видно, що флуктуації циклічних компонент ВВП та сумарних викидів в атмосферу, виділених на основі фільтра Крістіано-Фітцджеральда, мають позитивну кореляцію. Зокрема, флуктуації зростання ВВП завжди мають позитивну залежність від флуктуацій викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря. Розглянувши амплітуди економічних та екологічних складових, можна помітити, що з 1995 року зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря було пов'язане з іще більшим спадним трендом амплітуди валового продукту на душу населення. Справедливим було й обернене твердження, зокрема зростання викидів в атмосферу завжди (аж до 2010 року) було пов'язане з іще більшим зростанням значень ВВП на душу населення. Проте після початку світових кризових явищ 2008–2009 років почала змінюватися структура економіки України, цьому сприяли девальвація національної валюти, нестабільність на ринку енергоносіїв тощо. У результаті вимушених структурних змін вітчизняна економічна система стала здебільшого екологічно сталою, оскільки ВВП уже став менше залежати від брудних виробництв. Структурна перебудова економічної системи чітко може простежуватися на статистичних даних флуктуацій пов'язаних еколого-економічних показників. Аналіз флуктуацій розвитку неможливий без аналізу реальних даних, тобто тих, що не були згладжені смуговими фільтрами (рис. 2).

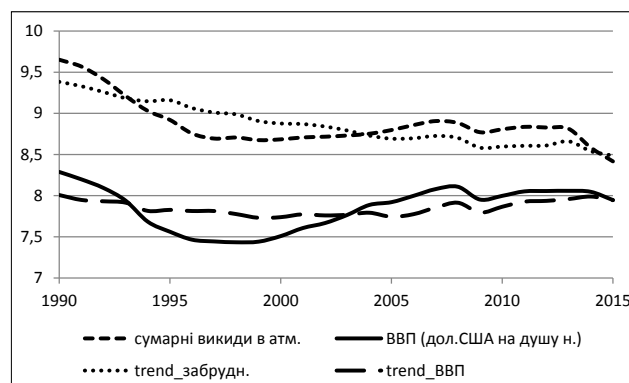


Рис. 2. Логарифмічна шкала реальних даних ВВП та сумарних викидів в атмосферу

Джерело: авторські розрахунки

На рис. 2 зображено трендові та реальні (статистичні) компоненти ВВП й викидів забруднюючих речовин в атмосферу. Якщо величина реального ВВП перебуває над значенням трендової компоненти, можна говорити про «перегрів» економічної системи та необхідність використання стримуючої економічної політики, і навпаки, якщо реальний ВВП знаходиться нижче від трендового рівня, то можна говорити про наявність рецесійних процесів в економічній системі, що вимагає використання експансійної стимулюючої політики. Трендові та реальні дані еколого-економічних показників показують спадні тенденції у викидах шкідливих речовин в атмосферне повітря та майже незмінні тренди в динаміці валового внутрішнього доходу на душу населення. У працях, присвячених дослідженню флуктуацій макроекономічних показників [6–8], зазначаються важливі властивості та взаємозв'язки в економічних системах:

1) флуктуації в показниках валової продукції за секторами національної економіки є когерентними, тобто такими, що показують узгодження перебігу процесів, фаз, зв'язність елементів та структур;

2) величина флуктуацій випуску валової продукції і величина флуктуацій загальних затрат праці (у вигляді відпрацьованих годин) є майже ідентичними;

3) виробництво товарів довгострокового споживання має більшу амплітуду флуктуацій, ніж виробництво товарів короткострокового споживання;

4) споживання товарів повсякденного попиту та сервісів є більш гладким і має значно менші флуктуації, ніж випуск валової продукції;

5) виробництво та ціни товарів АПК і природних ресурсів має меншу, ніж інші, когерентність у флуктуаціях;

6) флуктуації інвестицій у виробництві та споживанні товарів довгострокового використання є більш волатильними, ніж випуск валової продукції;

7) флуктуації у прибутках бізнесу мають значну когеренцію із загальноекономічною ситуацією, проте їх амплітуда є набагато більшою, ніж в інших економічних часових рядах;

8) флуктуації в цінах та короткострокові відсоткові ставки є проциклічними, продуктивність є також проциклічною, проте меншою мірою;

9) грошові агрегати та швидкість обертання грошей є проциклічними величинами;

10) державні витрати не корелюють із випуском валової продукції;

11) імпорт є більш явно вираженою проциклічною величиною, ніж експорт;

12) флуктуації цін виробників є більш волатильними, ніж ціни збутових організацій, а останні є більшими, ніж флуктуації цін роздрібною торгівлі;

13) сукупне виробництво, як правило, має більш значні флуктуації порівняно з агрегованими продажами, що означає проциклічну політику в інвестиціях в оборотний капітал.

До наведеного вище аналізу можна додати твердження, що для національної економіки спостерігаються властивості когерентності у флуктуаціях викидів шкідливих речовин та валового випуску продукції на душу населення. Зазначене твердження отримане на основі емпіричного дослідження моделювання флуктуацій еколого-економічного розвитку національної економіки.

Флуктуації в показниках макроекономічної динаміки не обмежуються окремими країнами чи часовими періодами і, на думку Р. Лукаса [8], є спільними та подібними за структурою до всіх децентралізованих економічних систем, хоча і немає ніяких теоретичних підстав, щоб їх очікувати. Поряд з узгодженістю та величинами амплітуд між різними повторюваними (циклічними) економічними показниками флуктуаціям властива послідовність часових подій у періоди економічних піднесенень чи спадів. Так, за декілька місяців до того, як загальна зайнятість, випуск продукції та реальні доходи почнуть спадати, є декілька економічних маркерів, що свідчать про початок рецесійних процесів. Серед найбільш ранніх показників, що свідчать про початок економічного спаду, є скорочення інвестиційної діяльності, що включає створення нових підприємств, кількість підписаних контрактів щодо комерційних та індустріальних споруджень,

кількість нових замовлень машин та обладнання, емісію нових боргових зобов'язань та емісію нових акцій для фінансування діяльності фірм. Водночас ніхто не говорить про повну відсутність інвестиційної активності, оскільки інвестиції в будівництво продовжують надходити, як і поставки та встановлення нового обладнання відбуваються ще досить довго після того, як розпочалася фаза економічного спаду. Пролонгований ефект інвестицій обумовлений передусім виконанням довгострокових контрактів, що були підписані у часи економічного розширення економічних систем. Дійсно, загальні витрати спорудження нових промислових об'єктів та обладнання завжди досягають свого максимуму в період економічних спадів.

Крім випереджаючої динаміки інвестиційної активності у флуктуаціях виробництва продукції важливим індикатором циклічності флуктуацій є показник заробітної плати. Так, зокрема, в період економічного відновлення, відразу після закінчення дна економічного спаду, заробітна плата зазвичай зростає меншими темпами, ніж рівень цін, та, відповідно, більшими темпами в пізні періоди економічного зростання. Одним із пояснень низьких темпів росту заробітної плати на початку фази зростання є наявність значної кількості незайнятого економічно активного населення, яке втратило роботу під час економічного спаду. В пошуках роботи економічні агенти погоджуються на відносно низьку заробітну плату, зважаючи на конкуренцію на ринку праці. Розгортання фази економічного зростання приводить до того, що все більше й більше економічно активного населення залучається у сферу суспільного виробництва. Зростання кількості замовлень стимулює товаровиробників залучати більше людських ресурсів, що може бути досягнуте у разі відсутності відповідного персоналу на ринку праці лише збільшенням кількості відпрацьованих годин наявними робітниками. Таким чином, відпрацьовані екстрагодини наявним персоналом повинні бути покриті додатковими грошовими виплатами, що і створює передумови для зростання заробітної плати більшими темпами, ніж темпи зростання рівня цін.

Узагальнюючи аналіз виникнення флуктуацій у показниках заробітної плати, треба зазначити, що наведена система взаємозв'язків щодо заробітної плати є лише окремим елементом економічної системи країни зі значною кількістю провідних та наслідуючих економічних складових (табл. 1).

**Провідні та наслідуючі (лагові) складові
у структурі розвитку головних економічних показників**

| Провідні (випереджаючі) індикатори | Показники, що збігаються із циклом | Лагові |
|--|---|--|
| <i>Інвестиції в основний та оборотний капітал</i> | | |
| Інвестиції в будівельну галузь, створення нового бізнесу, зміна в запасах оборотного капіталу | Виробництво обладнання, продажі машин та обладнання | Витрати бізнесу на розширення та обладнання, торгові оборотні активи |
| <i>Замовлення, доставка, торгівля, споживання</i> | | |
| Нові замовлення споживчих товарів та матеріалів; швидкість доставки; зміна кількості незаповнених накладних | Виробництво споживчих товарів та послуг; розпродажі | |
| <i>Зайнятість, виробництво, дохід</i> | | |
| Тривалість робочого тижня; кількість понаднормованих годин; рівень звільнень; продуктивність в одиницю часу; завантаження основних виробничих фондів | Зайнятість (крім сільського господарства); валовий національний продукт; доходи на душу населення; загальне індустріальне виробництво | Середня тривалість безробіття; довгострокове безробіття |
| <i>Ціни, витрати, прибуток</i> | | |
| Вартість акцій, облігацій; рентабельність виробництва, чисті грошові надходження | | Витрати на оплату праці; частка праці в структурі національного доходу |
| <i>Гроші, кредит, відсоткова ставка</i> | | |
| Темпи зростання грошової маси; зміна в ліквідних активах; загальні приватні запозичення; реальна пропозиція грошей | Швидкість обертання грошей | Короткострокові відсоткові ставки; кредити споживачам, комерційні та виробничі кредити |

Джерело: побудовано автором на основі праць [1; 6; 7]

Виявлення провідних, таких, що збігаються, та лагових індикаторів бізнес-циклів має важливе практичне значення, оскільки дає змогу вчасно визначитися із коригувальними заходами для протидії рецесійним процесам. У цьому випадку одиничні провідні флуктуації в індикаторах, що мають випереджальну динаміку, надають слабкі сигнали про те, що в економічній системі з'являються прояви рецесійних процесів, якщо економічна система знаходиться у фазі економічного зростання. Також якщо економічна система знаходилася у фазі рецесії, то флуктуації індикаторів випереджальної динаміки можуть надати позитивні сподівання, що економічна система переходить в фазу економічного зростання. На етапі виявлення флуктуацій випереджальних індикаторів потрібно проводити роботи щодо планування та розроблення заходів протидії рецесії чи посилення ефекту економічного зростання.

У подальшому разом із провідними індикаторами приходить черга флуктуацій основних індикаторів, які або підтверджують гіпотези, що були зроблені на основі попередніх показників, або їх спростують. Таким чином, розро-

блені та підготовлені на попередньому етапі заходи потрібно імплементувати лише за умови підтвердження їх безпосередньо показниками, що відповідають за структуру бізнес-циклу, а саме такими показниками, як валовий національний продукт, доходи на душу населення, загальне індустріальне виробництво та інші, наведені у другому стовпчику попередньої таблиці. Флуктуації лагових показників економічної динаміки підтверджують гіпотези, побудовані на основі провідних і таких, що збігаються, показників бізнес-циклу, а також визначають міру використання (анти)проциклічних заходів. З іншого боку, лагові індикатори також можуть використовуватися для побудови прогнозів економічної динаміки як свідчення того, що економічна система переходить в іншу фазу розвитку.

Флуктуації показників економічної динаміки можуть попередити про настання періодів економічного спаду чи економічного зростання, що дає змогу вчасно розробити корегувальні заходи для їх успішної імплементатії. Треба зазначити, що всі флуктуації показників незалежно від їх належності до випереджаючої, співпадаючої чи лагової

динаміки мають велике значення для проведення успішної економічної політики та потребують детального аналізу і хронологізації.

Використання системи індикаторів, що показують флуктуації різних показників, обумовлено фактом існування значної волатильності в даних, що ускладнюють процес виявлення справжнього спаду чи зростання. Незначні спади в економічних системах можуть бути викликані різного роду шоками, що мають тимчасовий характер. Короткострокові відхилення від тренду, викликані незначним шоком, можуть відбиватися в динаміці випереджальних та співпадаючих рядів економічної динаміки, а на основі зазначеного можуть бути зроблені невірні висновки про існування системного процесу в структурі економічного циклу. Наприклад, у фазі зростання можуть траплятися моменти короткострокового економічного спаду у вигляді відповідних флуктуацій, які не мають системного характеру, а є лише проявом дії певних зовнішніх чи внутрішніх шоків. Сприйняття відповідних шоків як системного явища, що показує початок нового фазового переходу, є неправильною специфікацією, оскільки економічна система може сама повернутися до відповідного рівня рівноваги без зовнішнього втручання з боку регулятора.

Через неповторювані флуктуації та проблеми в даних виникає необхідність створення узагальненого індексу, що буде мати більш гладкий характер та не братиме до уваги короткострокові відхилення. Створення композитного індексу повинне відповідати певним критеріям, зокрема під час побудови індексу, що буде визначати прогнозу динаміку розвитку економічної системи, потрібно використовувати флуктуації показників, що характеризують випереджальну динаміку розвитку. Справа в тому, що об'єднання значної кількості циклічних компонент в одну є складним завданням, оскільки більшість показників, навіть ті, що належать до однієї групи часового відображення (випереджальна, співпадаюча чи лагова динаміка), не мають достатнього узгодження в пікових чи фазових значеннях. Одні індикатори можуть співпадати лише в пікових значеннях, інші індикатори можуть бути лідируючими лише в точках мінімуму чи точках максимуму. Якщо не проводити процедуру згладжування кожного часового ряду та розроблення процедури узгодження декількох показників у межах однієї часової групи,

можна отримати композитний індикатор, що не буде із достатньою надійністю прогнозувати розвиток економічної системи.

Висновки з цього дослідження. У роботі флуктуації розглядаються як коливання параметрів стану системи, які можуть бути створені як самою економічною системою, так і зовнішнім середовищем, у результаті яких відбуваються зміни стану системи і відхилення її параметрів від рівня гомеостазу (середніх значень чи трендових значень досліджуваних величин). У статті зазначено, що у практиці економічних досліджень здебільшого доводиться працювати із флуктуаціями, що мають як зростаючі, так і спадні властивості, проте, на відміну від циклів, необов'язково повинні бути гармонійними та зберігати динаміку під час спадних чи зростаючих тенденцій.

У статті встановлено, що для національної економіки спостерігаються властивості когерентності у флуктуаціях викидів шкідливих речовин та валового випуску продукції на душу населення. Зокрема, до 2010 року зменшення об'ємів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря було пов'язане з іще більшим спадним трендом амплітуди валового продукту на душу населення. Проте після початку світових кризових явищ 2008–2009 років почала змінюватися структура економіки України, а вітчизняний ВВП у відносному вимірі уже став меншою мірою залежати від брудних виробництв. Що стосується абсолютних показників, то вимушена структурна перебудова економіки привела до зменшення випуску валової продукції.

У статті розглянуто механізм виявлення провідних, співпадаючих та лагових індикаторів бізнес-циклів, що мають велике практичне значення, оскільки дадуть змогу вчасно визначитися із корегувальними заходами для протидії рецесійним процесам. Зазначено, що флуктуації лагових показників економічної динаміки підтверджують гіпотези, побудовані на основі провідних та співпадаючих показників бізнес-циклу та визначають міру використання (анти)проциклічних заходів. Серед найбільш ранніх маркерів, що свідчать про початок економічного спаду, слід назвати скорочення інвестиційної діяльності, що передбачає створення нових підприємств, кількість підписаних контрактів щодо комерційних та індустріальних споруджень, кількість нових замовлень машин та обладнання, емісію нових боргових зобов'язань та емісію нових акцій для фінансування діяльності фірм.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Zarnowitz V. Business cycles: theory, history, indicators and forecasting / V. Zarnowitz // The university of Chicago press. In Studies in business cycles. – 1992. – Vol. 27. – 614 p.
2. Туган-Барановский М. Избранные сочинения : в 2 т. / М. Туган-Барановский ; научн. ред. и авт. вступ. ст. Л. Дмитриченко. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004– . – Т. 2 : Основы политической экономии. – 2004. – 686 с.
3. Frisch R. Propagation and Impulse Problems in Dynamic Economics, Reprinted from Economic essays in honour of Gustav Cassell / R. Frisch. – London : George Allen & Unwin. – 1933. – P. 171–205.
4. Слуцкий Е. Сложение случайных причин как источник циклических процессов / Е. Слуцкий // Вопросы конъюнктуры. – 1927. – Т. 3. – Вып. 1. – С. 34–64.
5. Slutskii E. The summation of random causes as the source of cyclic processes / E. Slutskii // Econometrica. – 1937. – Vol. 5. – P. 105–106.
6. Burns A.F. Measuring Business Cycles / A.F. Burns, W.C. Mitchell. – New York : National Bureau of Economic Research, 1946. – P. 56–114.
7. Cooley T.F. Economic Growth and Business Cycles / T.F. Cooley, E.C. Prescott // Frontiers of Business Cycle Research / ed. by T.F. Cooley. – Princeton : Princeton University Press, 1995. – P. 1–38.
8. Lucas R. Understanding business cycles. Paper prepared for the Kiel Conference on Growth without Inflation / R. Lucas. – 1976. – June 22–23.

УДК 338.658.502

Інноваційні форми ведення бізнесу в Україні на основі використання елементів екологістики

Кустріч Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

Петренко Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

У статті проаналізовано основні принципи та методику логістичних процесів на підприємствах із застосуванням інноваційних екологічних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Розглянуто можливість застосування екологічних параметрів в логістиці на прикладі закупівельної діяльності торговельного підприємства, яке купує запаси готової продукції з метою їх подальшої реалізації споживачам, використовуючи при цьому власне складське господарство. Встановлено, що розробка та фінансування технологічних інноваційних рішень у сфері екології знизять загальну собівартість екологічних заходів та при цьому підвищать їх цінність.

Ключові слова: навколишнє середовище, інновації, технології, екологія, логістика, екологічна діяльність, екологічні параметри, підприємство.

Кустріч Л.А., Петренко Н.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОЛОГИСТИКИ

В статье проанализированы основные принципы и методика логистических процессов на предприятиях на основе применения инновационных экологических параметров для уменьшения негативного воздействия на окружающую среду. Рассмотрена возможность использования экологических параметров в логистике на примере закупочной деятельности торгового предприятия, которое приобретает запасы готовой продукции с целью их дальнейшей реализации потребителям, используя при этом собственное складское хозяйство. Установлено, что разработка и финансирование технологических инновационных решений в сфере экологии снизят общую себестоимость экологических мероприятий и при этом повысят их ценность.

Ключевые слова: окружающая среда, инновации, технологии, экология, логистика, экологическая деятельность, экологические параметры, предприятие.

Kustrich L.A., Petrenko N.A. INNOVATIVE FORMS OF DOING BUSINESS IN UKRAINE BASED ON THE USE OF ELEMENTS OF ECO-LOGISTICS

In the article analyzed basic principles and methodology logistics processes at enterprises based application of innovative environmental parameters to reduce the negative impact on the environment. Considered the possibility of using environmental parameters in logistics on an example of purchasing activity commercial enterprise, which buys stocks of finished products with a view to their further implementation consumers, using own warehousing. It is established, that the development and financing technological innovation solutions in the sphere of ecology, will reduce the total cost price environmental activities while increasing their value.

Keywords: environment, innovations, technologies, ecology, logistics, ecologic activity, environmental parameters, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Через прискорений розвиток процесів економічної інтеграції та міжнародного поділу праці стратегічними стають питання щодо збереження навколишнього середовища. При цьому слід пам'ятати, що будь-яка діяльність світових господарюючих суб'єктів тісно пов'язана з логістичними процесами на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти еконо-

мічної та екологічної діяльності у виробничій сфері висвітлені в роботах Т.В. Аверіхіної [1], О.С. Білик [2], Т.В. Бондар [3], Г.П. Бурук [8], З.В. Герасимчук [11], І.О. Пригари [16]. Серед досліджень основ логістики, екології та екологічних процесів на підприємствах слід виділити праці зарубіжних та українських авторів, зокрема роботи В.В. Бурцева [9], А. Джаффе [18], С.М. Ілляшенко [4], А.В. Косенко [12], О.П. Косенко [12],

Дж. Лернера [18], П.Г. Перерви [13], С.Г. Полякова [15], С. Стерна [18], Я.С. Шипуліної [4]. Однак питання щодо принципів та методики логістичних процесів на підприємствах на основі застосування інноваційних екологічних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище сьогодні є малодослідженими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, що присвячені різним аспектам логістичної діяльності, нині існує проблема дослідження та розроблення інноваційних напрямів розвитку екологістики з метою можливості її ефективного застосування на практиці управління матеріальними потоками підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та розробка інноваційної методики впровадження екологістичних процесів на підприємствах на основі застосування інноваційних екологічних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність відіграє особливу роль в сучасній ринковій економіці. Інноваційні процеси обумовлюють комерційні успіхи в майбутньому. Фактично інновації, з одного боку, є показниками конкурентоспроможності підприємства, з іншого боку, забезпечують її. З розвитком науково-технічного прогресу постає потреба в управлінні новими напрямками господарської діяльності підприємств. Одним з таких напрямів є логістика.

Логістика – наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення сировини і матеріалів до підприємства, переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача відповідно до його інтересів і вимог [1, с. 195].

Інноваційний потенціал логістичної сфери зростає з кожним роком. Це пов'язано з формуванням інноваційної економіки в нашій країні. Інноваційні напрями створення ефективної інфраструктури логістики ґрунтуються на досягненнях інноваційної економіки.

Інноваційне розуміння логістичного підходу в комерційній діяльності сприяє тотальній логістизації нової економіки, що, безсумнівно, дає мультиплікативний ефект і забезпечує неухильне економічне зростання для нашої країни. За сучасних умов ведення бізнесу

відбувається помітне посилення негативного впливу людини на навколишнє середовище, яке обумовлене зростанням масштабу виробничої і господарської діяльності промислових підприємств і сервісних компаній. В результаті екологічна ситуація, характерна для певних регіонів країни, переходить в гостру фазу, пов'язану з деградацією головних фізичних складових біосфери, таких як літосфера, атмосфера і гідросфера.

Серед факторів, що негативно впливають на загальний стан навколишнього середовища, слід виокремити:

- 1) забруднення атмосфери промисловими та іншими викидами;
- 2) забруднення поверхневих і підземних вод;
- 3) забруднення ґрунтів промисловими викидами і побутовими відходами;
- 4) шумове (акустичне) забруднення, джерелами якого є промислові підприємства і транспорт;
- 5) скорочення біологічного різноманіття живих істот [1, с. 196].

Екологічний підхід до господарської діяльності нині є важливою умовою для стійкого розвитку світової економіки. Логістика, без якої неможливо уявити виробництво і торгівлю, пов'язана з переміщенням транспортних потоків і переробкою вантажів, що априорі є видом діяльності, яка забруднює навколишнє середовище.

Екологістика визначається текстуально неоднозначно, але за змістом визначається практично ідентично, як логістична діяльність, яка заснована на принципах розвитку та враховує фактори забруднення середовища, безпеки тощо. При цьому в різних визначеннях підкреслюються різні аспекти такої діяльності.

Екологістика – практика і стратегія діяльності в ланцюгах поставок, що знижують негативні екологічні та енергетичні наслідки розподілу товарів і сфокусовані на переробці вантажів, управлінні потоками відходів, упакування і транспортування [2, с. 15]. Екологістика включає всі види діяльності, пов'язані з екологічно ефективним управлінням прямими і зворотними потоками продуктів та інформації між пунктами виробництва і споживання [3, с. 14].

На нашу думку, екологістика – це будь-яка логістична діяльність, в якій застосовуються критерії та/або обмеження, що враховують екологічні чинники.

На жаль, вартість впровадження сучасних екологічних технологій у виробничі цикли підприємств належить до одноразових (інвес-

тиційних) витрат, які може собі дозволити далеко не кожне підприємство. До того ж термін повернення таких інвестицій не піддається об'єктивній оцінці, оскільки економічну ефективність складно висловити в натуральній матеріально-грошовій формі. З іншого боку, сучасні логістичні підходи під час управління матеріальними потоками дають змогу підвищити рентабельність активів підприємства за рахунок координації різних етапів просування ресурсів від виробників до кінцевого споживача, включаючи такі питання, як підбір тари і упаковки, організація транспортування і розміщення, розміщення складських приміщень і оптово-роздрібних центрів розподілу продукції. Тому такий комплексний підхід можна використовувати для процесу інтеграції екологічних параметрів в структуру логістичного управління в рамках міжгалузевих напрямку «екологічна логістика».

Традиційно до екологічної логістики відносять аспекти, пов'язані зі збором і сортуванням відходів, що утворюються під час виробництва, споживання, транспортування, їх утилізацію або безпечно зберігання у навколишньому середовищі [3, с. 16]. Однак слід зазначити, що управління, засноване на принципах логістики, вже від самого початку містить в собі зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище, наприклад:

- вибір постачальників вихідної сировини за критерієм максимального скорочення відходів виробництва, а також зниження витрат від дефекту (політика «нуль дефектів»);

- зменшення товарно-матеріальних запасів за рахунок удосконалення системи планування та нормування витрат передбачає відповідне скорочення потреби у складських приміщеннях і, як наслідок, зменшення кількості вироблених відходів за аналогічний період часу;

- транспортування за оптимальними маршрутами передбачає скорочення порожнього пробігу автотранспорту, що приводить до зменшення кількості викидів відпрацьованих газів у атмосферу;

- консолідація вантажних партій у логістичних каналах дає можливість використовувати більш «екологічні» види транспорту, зокрема залізничний, морський, річковий;

- вилучення проміжного складування та зберігання вантажів передбачає скорочення витрат матеріальних ресурсів під час їх доставки від постачальників і, як наслідок, знижує антропогенне навантаження на ґрунти.

Наведені нами приклади відносяться перш за все до закупівельної діяльності підприємства, яка є контуром зовнішньої логістики, що визначає параметри матеріального потоку на вході; від них більшою мірою залежать екологічні характеристики продукції, що випускається. Тому логістика постачання є однією з трьох функціональних галузей діяльності підприємства, у якій першочерговим є облік екологічних параметрів.

Вочевидь, відходи, які виникають у процесі просування продукції, та операції з їх утилізації збільшують вартість товарів, не додаючи при цьому цінності для кінцевих споживачів. Отже, чим більше підприємство виробляє відходів, тим нижче буде рентабельність його бізнесу. Тому використання принципів екологістики під час розподілу продукції у мережі може дати додаткові конкурентні переваги за рахунок скорочення складової, пов'язаної з відходами у повній собівартості одиниці запасу. Таким чином, екологічна логістика має використовувати традиційні методи і моделі загальної теорії логістики, але з урахуванням негативного впливу на навколишнє середовище.

Застосування принципів екологістики допоможе підприємству перетворити логістичну систему, починаючи з доставки сировини для виробництва кінцевого продукту і закінчуючи утилізацією та/або безпечною переробкою відходів, в екологічно безпечний процес [3, с. 13]. Отже, екодеструктивний вплив на навколишнє середовище є несумісним з логістичними принципами управління підприємством, тому екологічна орієнтація логістики як науки і практичного інструментарію буде сприяти її доповненню та розвитку.

Сформулюємо основні напрями розвитку екологістики з метою можливості її ефективного застосування на практиці управління матеріальними потоками підприємства (рис. 1). Ними є виділення функціональних сфер бізнесу, де застосування принципів екологічної логістики є економічно доцільним; визначення методів і моделей теорії логістики, до яких можна впроваджувати екологічні параметри; розробка рекомендацій щодо оцінки економічної ефективності від оптимізаційних рішень на основі принципів екологічної логістики; розробка пропозицій щодо вдосконалення законодавчої бази України у сфері транспортування і складування продукції з урахуванням вимог охорони навколишнього середовища та екологічної безпеки.



Рис. 1. Інфологія екологічної логістики на підприємствах

Джерело: авторська розробка

Однак більшість проблем щодо реалізації зазначених напрямів і принципів виходить з того, що наявне «природоохоронне» законодавство вигідніше «обійти», ніж виконати [4, с. 175]. Тому підвищення екологічної освіченості і свідомості є недостатнім. Варто забезпечити матеріальне стимулювання, яке дасть змогу зробити економічно обґрунтованим заощадження, а не руйнування природного середовища.

Нині законодавство у сфері охорони навколишнього середовища представлено великою кількістю документів, а саме Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 р. № 1264-XII [5], Законом України «Про відходи» від 5 березня 1998 р. № 187/98-ВР [6], Законом України «Про екологічну експертизу» від 9 лютого 1995 р. № 46/95-ВР [7], іншими нормативними актами Президента, уряду, міністерств, відомств України, а також актами органів місцевого самоврядування.

Наступна проблема полягає в тому що, на жаль, нині основна увага влади і фахівців у вирішенні проблем, пов'язаних зі збереженням навколишнього середовища, приділяється разовим заходам, які апіорі є невігідними і дорогими, а в кращому випадку лише

виправляють помилки минулого. Всю цю конструкцію підтримує інертність бюрократичної системи, яка гальмує спроби доопрацювання нормативних актів, що сприяють впровадженню та розвитку інноваційних технологій в сфері екології.

Аналізуючи досвід європейських країн, можна з упевненістю сказати, що впровадження інноваційних, екологічно безпечних виробничих процесів є досить актуальним напрямом. Особливо це стосується відходів тари та упаковки, наприклад, скла, оскільки, скло є одним з найбільш небезпечних і таким, що завдає непоправної шкоди навколишньому середовищу. Найбільш серйозно проблема переробки та складування відходів тари та упаковки стосується великих міст України, зокрема Львову, Києва, Одеси.

Вирішити цю проблему можна шляхом залучення підприємств малого бізнесу, на базі яких слід організувати районні (міські, регіональні) системи роздільного збору відходів. Основними перевагами малого бізнесу є те, що такі підприємства можуть взяти на себе організацію і рентабельне функціонування пунктів прийому різних видів відходів. Таким чином, залучення малого бізнесу буде сприяти перетворенню сміття з джерела

втрат на джерело доходів, а участь малого і середнього бізнесу буде сприяти економічному зростанню країни. Крім того, необхідно проектувати безвідходні (маловідходні) і замкнуті технологічні цикли, що зводять до мінімуму викиди і скиди шкідливих і забруднюючих речовин в навколишнє середовище, впроваджувати наукоємні виробництва, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності кінцевого продукту.

Розглянемо можливість застосування екологічних параметрів в логістиці на прикладі закупівельної діяльності торговельного підприємства, яке купує запаси готової продукції з метою їх подальшої реалізації споживачам, використовуючи при цьому власне складське господарство. У класичній моделі оптимального розміру замовлення (у вигляді формули Харріса-Вілсона) розглядаються тільки витрати на виконання замовлення і витрати на зберігання (утримання) запасу на складі. Інші складові не враховуються. Варто зауважити, що витрати на виконання замовлення зменшуються зі збільшенням розміру партії, оскільки більший розмір поставки вимагає меншої кількості розміщуваних замовлень за аналогічний період часу. Навпаки, витрати на утримання запасів мають прямо пропорційну залежність від розміру замовлення, коли за одноразового збільшення обсягу закуповуваних запасів пропорційно зростає і вартість їх зберігання.

З точки зору негативного впливу на навколишнє середовище під час роздрібнення оптових партій товарів на складі утворюються відходи тари і упаковки, окрім того, в процесі зберігання частина запасів переходить в неліквідну категорію внаслідок фізичного зношення або порушення умов утримання

(наприклад, режиму підтримки заданої вологості) [9, с. 34].

Відходи тари і упаковки, а також неліквідні запаси, що втратили свої споживчі властивості, слід вивозити на спеціалізовані полігони. Згідно з Постановою ВР України «Про затвердження Порядку розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів» від 3 серпня 1998 р. № 1218 [10] підприємство повинно отримати дозвіл на вивезення відходів і наперед закупити талони на вивезення сміття в межах нормативів утворення відходів і лімітів на їх розміщення, розроблених для даного підприємства. Відсутність зазначених документів та перевищення нормативів є підставами для притягнення винних осіб до адміністративної відповідальності [11, с. 63].

Наприклад, з метою впровадження ідей екологістики на підприємствах розглянемо екологістичні принципи діяльності під час вагонних поставок скла полірованого марки М4, що переробляється і зберігається на відкритих складських майданчиках ТЗОВ ТВК «Радо» м. Львову [12]. Скло запаковане в дерев'яні ящики (обрешітки), між окремими листами прокладені картонні прокладки. В осінній та весняний періоди року добові температури повітря часто переходять 00С, а волога, якою просочуються картонні прокладки, періодично замерзає, що призводить до часткового розтріскування скла. Тому стратегії закупівель в розмірах, що перевищують поточну потребу, будуть ускладнюватися утворенням додаткової кількості неліквідного скла. Слід зауважити, що використання ресурсів підприємства можна вважати ефективним, коли мінімізовані відходи виробництва і упаковки, а технологічний процес включає в себе

Таблиця 1

**Стратегії забезпечення потреби в склі полірованому в лютому 2017 р.
(марка М4, 1300x1900x4 мм)**

| Кількість замовлень | V, ящиків | P, грн./м ² | ТЗР, тис. грн. | A, тис. грн. | B, тис. грн. | C, тис. грн. | D, тис. грн. | W, тис. грн. |
|---------------------|-----------|------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1 | 350 | 140 | 400 | 360 | 315,0 | 364,9 | 101,4 | 9 650,3 |
| 2 | 175 | 145 | 425 | 420 | 157,0 | 189,0 | 52,5 | 9 642,6 |
| 5 | 70 | 145 | 425 | 420 | 63,0 | 75,6 | 21,0 | 9 403,2 |
| 7 | 50 | 150 | 450 | 480 | 45,0 | 55,8 | 15,5 | 9 734,6 |
| 10 | 35 | 150 | 450 | 480 | 31,5 | 39,1 | 10,9 | 9 699,7 |

Примітка: V – розмір одного замовлення; P – ціна за м² скла (в одному ящику 67 листів з 2,47 м²); ТЗР – транспортно-заготівельні витрати (вагон – це 35 ящиків з 1 665 кг); A – витрати на виконання одного замовлення; B – витрати на зберігання скла (V/2*1 800 грн./ящ. на рік); C – втрати від іммобілізації грошових коштів, вкладених в запаси (за ставкою 9%); D – втрати від списання неліквідів, вартість вивезення та утилізації (норма бою становить 2,5%); W – сумарні витрати.

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

ідеї рециклінгу [13, с. 105], що зніме частину витрат зі споживачів готової продукції, до вартості якої включені втрати підприємства від неефективного використання ресурсів.

Різні стратегії забезпечення потреби з точки зору розміру замовлення і частоти його розміщення у постачальника наведено в табл. 1 та на рис. 2.

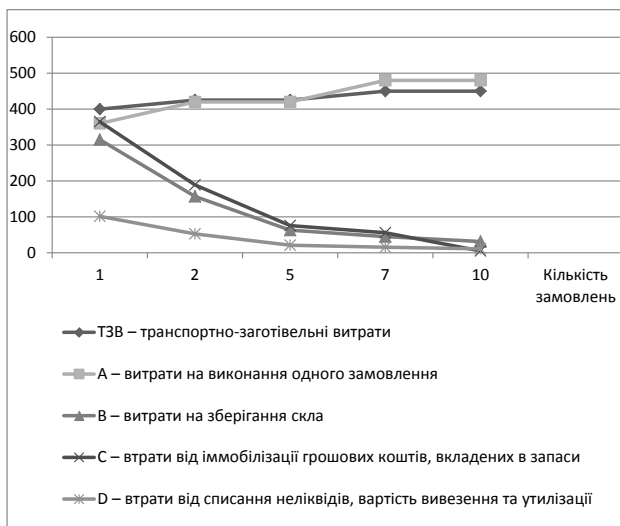


Рис. 2. Складові витрат, пов'язаних із придбанням скла, залежно від кількості замовлень, грн./рік

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

З табл. 1 видно, що мінімальні сумарні витрати відповідають 5 замовленням на рік по 70 ящиків скла кожен. При цьому втрати від списання неліквідів, як і вартість їх вивезення та утилізації, істотно не впливають на вибір стратегії постачання. Однак в разі реалізації компанією політики роздільного збору відходів неліквіди скла (склобою) можна здати на вторинну переробку, повернувши собі частину втрат в загальних витратах підприємства на придбання запасів і знизивши

екологічне навантаження на навколишнє середовище (табл. 2).

Водночас слід зазначити, що управління постачальниками може сприяти зменшенню екологічного навантаження підприємства на навколишнє середовище. Накопичуючи і обробляючи статистичну інформацію про результати постачань закуповуваних ресурсів (моніторинг постачань), можна аналізувати якість виконання постачальниками своїх договірних зобов'язань, формуючи для кожного з них інтегральний показник логістичного сервісу – «Відсоток ідеально виконаних замовлень» («Perfect Order») [15, с. 46].

Однак через певні труднощі, що виникають під час проведення обрахунку даного показника, для практичних цілей часто використовуються його окремі складові. Згідно з нашим дослідженням це може бути відсоток дефекту в партіях скла, який слугуватиме критерієм під час проведення КТР-аналізу бази постачальників з метою її сегментації і розробки управлінських рішень (зокрема, розвиток відносин з постачальниками, товар яких характеризується мінімальним відсотком дефекту в товарних партіях (категорія «К»); проведення комплексу заходів щодо поліпшення якості обслуговування, наприклад, програми заохочення (категорія «Т»); припинення ділових відносин з постачальниками, товар яких характеризується великим відсотком дефектів (категорія «Р»)). Орієнтуючись на взаємини з постачальниками категорії «К» і частково «Т», можна знизити втрати від списання дефектних товарів, їх утилізації та знизити рівень негативного впливу на навколишнє середовище.

Висновки з цього дослідження. У ході проведеного дослідження було визначено основні принципи та методичні засади екологістичних процесів на підприємствах із застосуванням інноваційних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Таблиця 2

Стратегії забезпечення потреби в склі полірованому в 2017 р. з урахуванням вартості повернутих відходів

| Кількість замовлень | V, ящиків | P, грн./м ² | ТЗР, тис. грн. | A, тис. грн. | B, тис. грн. | C, тис. грн. | D- R, тис. грн. | W, тис. грн. |
|---------------------|-----------|------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|
| 1 | 350 | 140 | 400 | 360 | 315,0 | 364,9 | 75,9 | 9 624,8 |
| 2 | 175 | 145 | 425 | 420 | 157,0 | 189,0 | 39,7 | 9 629,8 |
| 5 | 70 | 145 | 425 | 420 | 63,0 | 75,6 | 15,9 | 9 398,1 |
| 7 | 50 | 150 | 450 | 480 | 45,0 | 55,8 | 11,9 | 9 731,0 |
| 10 | 35 | 150 | 450 | 480 | 31,5 | 39,1 | 8,3 | 9 697,1 |

Примітка: R – вартість склобою, зданого у вторинну переробку (3 000 грн./т для марки М4 [14])

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

Сформульовано основні напрями розвитку екологістики з метою можливості її ефективного застосування на практиці управління матеріальними потоками підприємств.

Зважаючи на результати проведеного дослідження, слід звернути увагу на необхідність підвищення загальної екологічної інформованості, освіченості і відповідальності менеджменту підприємств і організацій, що, безумовно, на початковому етапі зажадає додаткових витрат перш за все як від підприємства, так і на державному рівні.

Також слід сказати, що підвищення конкурентної спроможності підприємства досягатиметься за рахунок зниження собівартості виробленої продукції за такими складовими, як вартість енергії, сировини та інших при-

родних ресурсів, витрат, пов'язаних з виплатою штрафів і компенсацій за перевищення екологічних нормативів. А тому слід фінансувати розробку технологічних інноваційних рішень, що знижують загальну собівартість екологічних заходів і при цьому підвищують їх цінність. Ці поліпшення дадуть змогу підприємствам більш продуктивно використовувати широкий спектр матеріальних ресурсів. Таким чином, будуть компенсовані витрати, пов'язані зі зменшенням впливу на навколишнє середовище. У зв'язку з цим подальші дослідження слід сконцентрувати на засадах природоохоронних вимог, оскільки вони є важливим елементом під час розроблення та розвитку логістичної стратегії і запорукою успіху діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аверіхіна Т.В. Принципові положення формування системи забезпечення екологічної конкурентоспроможності товарів та товаровиробників / Т.В. Аверіхіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 2 (18). – С. 195–200.
2. Білик О.С. Еколого-економічні засади підвищення конкурентоспроможності регіонів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О.С. Білик. – Луцьк, 2014. – 20 с.
3. Бондар Т.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням екологічного фактора : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Т.В. Бондар. – Суми, 2014. – 21 с.
4. Knowledge management as a basis for innovative development of the company / [S.M. Iliashenko, Y.S. Shypulina, N.S. Illiashenko] // Actual Problems of Economics. – 2015. – № 6 (168). – P. 173–181.
5. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 р. № 1264-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
6. Про відходи : Закон України від 5 березня 1998 р. № 187/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187/98>.
7. Про екологічну експертизу : Закон України від 9 лютого 1995 р. № 46/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/45/95>.
8. Бурук Г.П. Управління конкурентоспроможністю промислової продукції з урахуванням екологічної складової : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г.П. Бурук. – Донецьк, 2011. – 20 с.
9. Бурцев В.В. Методические основы мониторинга системы сбыта готовой продукции / В.В. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 32–46.
10. Про затвердження Порядку розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів : Постанова Верховної Ради України від 3 серпня 1998 р. № 121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1218-98-%D0%BF>.
11. Герасимчук З.В. Еколого-економічні засади підвищення конкурентоспроможності регіону : [монографія] / З.В. Герасимчук, О.С. Білик. – Луцьк : Вежа-Друг, 2014. – 284 с.
12. Сайт ТзОВ ТВК «Радю» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tvk-rado.com.ua>.
13. Антикризисні інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / [П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко] // Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. праць ; темат. вип. «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – № 25. – Х. : НТУ «ХПІ», 2012. – С. 100–106.
14. Вироби з скла для будівництва. Терміни і визначення. Показчик та огляд СТ СЕВ 2439-80. Група І00 : чинний від 1 січня 1982 р. – К. : Постійна Комісія з співпраці в галузі стандартизації / Держспоживстандарт України, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.budinfo.org.ua>.
15. Поляков С.Г. Мониторинг инновационных процессов в научно-технической сфере / С.Г. Поляков // Инновации. – 2003. – № 5. – С. 45–49.

16. Пригара І.О. Теоретико-організаційні основи активізації екологічного аудиту в умовах ринкових відносин : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / І.О. Пригара. – Суми, 2014. – 20 с.

17. OECD-Eurostat The Environmental and Services Industry: Paris. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unstats.un.org>.

18. Innovation Policy and the Economy / [A. Jaffe, J. Lerner, S. Stern] // Technology Policy for Energy and the Environment. – 2004. – № 4. – P. 35–68.

1. Averihina T.V. Pryntsypovi polozhennia formuvannia systemy zabezpechennia ekolohichnoi konkurentospromozhnosti tovariv ta tovarovyrobnykiv [The principal provisions when forming the products and producers ecological competitiveness system] / T.V. Averihina // Ekonomika: realii chasu [Economics: Time Realities]. – 2015. – № 2(18). – P. 195–200 [in Ukrainian].

2. Bilyk O.S. Ekoloho-ekonomichni zasady pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehioniv [Ecological and economic principles of improving regional competitiveness] : Extended abstract of candidate's thesis. Lutsk. – 2014 [in Ukrainian].

3. Bondar T.V. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabespechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva z urakhuvanniam ekolohichnoho faktora [Organizational economic mechanism of enterprises' competitiveness providing o considering environmental factor]. Extended abstract of candidate's thesis. Sumy. – 2014 [in Ukrainian].

4. Knowledge management as a basis for innovative development of the company / [S.M. Illiashenko, Y.S. Shypulina, N.S. Illiashenko] // Actual Problems of Economics. – 2015. – № 6 (168). – P. 173–181 [in English].

5. Pro okhoronu navkolynshnoho pryrodnoho seredovyshcha [About protection of natural environment] : Law of Ukraine. – Retrieved from : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

6. Pro vidkhod [About waste] : Law of Ukraine. – Retrieved from : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

7. Pro ekolohichnu ekspertyzu [On Ecological Expertise] : Law of Ukraine. – Retrieved from : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

8. Buruk G.P. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu promyslovoi produktsii z urakhuvanniam ekolohichnoi skladovoi [Management of industrial production competitiveness, taking into account the environmental component]. Extended abstract of candidate's thesis. Donetsk. – 2011 [in Ukrainian].

9. Burtsev V.V. Metodicheskie osnovy monitorinha systemy sbyta hotovoi produktsii [Methodical bases of finished product sales monitoring system]. Marketing v Rossii i za rubezhom – Marketing in Russia and abroad. – 2002. – № 4. – P. 32–46 [in Russian].

10. Pro zatverdzhennia Poriadku rozroblennia, zatverdzhennia i perehliadu limitiv na utvorennia ta rozmishchennia vidkhodiv. [On approval of the development, approval and revision of limits on education and waste disposal] Cabinet of Ministers of Ukraine. – Retrieved from : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

11. Gerasymchuk Z.V. Ekoloho-ekonomichni zasady pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehionu [Environmental and economic principles of improving the region competitiveness] / Z.V. Gerasymchuk, O.S. Bilyk. Lutsk : Vezha-Drug [in Ukrainian]

12. TzOV TVK "Rado" [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.tvk-rado.com.ua>.

13. Antykryzovi instrumenty staloho rozvytku pidpriemstva: innovatsiina, investitsiina ta marketinhova politika [Anti-Crisis instruments for sustainable development of enterprise: innovation, investment and marketing policy] / [P.G. Pererva, A.V. Kosenko, V.P. Kosenko]. – Retrieved from : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpil/TPtEV/2012_25/statti/16Pererv.pdf [in Ukrainian].

14. Vyroby z skla dlia budivnytstva. Terminy i vyznachennia. Pokazhchyk ta ohliad ST SEV 2439-80. Hrupa I00 : chynnyi vid 1 sichnya 1982 r. State Committee of Ukraine (1982). Glass products for construction. Terms and definitions. Pointer and review ST SEV 2439-80. Group I00. – Retrieved from : <http://www.budinfo.org.ua>.

15. Polyakov S.G. Monitorynh innovatsionnykh protsessov v nauchno-tehnicheskoi sfere [Monitoring of innovative processes in science and technology]. Innovatsii – Innovatoin. – 2003. – № 5. – P. 45–49 [in Russian].

16. Prygara I.O. Teoretykooorganizatsiini osnovy aktyvizatsii ekolohichnoho audytu v umovakh rynkovykh vidnosyn [Theoretical and organisational principles to enhance environmental audit in market conditions]. Extended abstract of candidate's thesis. Sumy. – 2014 [in Ukrainian].

19. OECD-Eurostat The Environmental and Services Industry: Manual for Data Collection and Analysis. Paris : OECD Editions. – 2016 – Retrieved from : <http://unstats.un.org> [in English].

17. Innovation Policy and the Economy / [A. Jaffe, J. Lerner, S. Stern] // Technology Policy for Energy and the Environment. – 2004. – № 4. – P. 35–68 [in English].

УДК 38.32.053

Формування системи показників оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства

Малюк О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України

Стаття присвячена питанню формування системи показників оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства. Запропоновано визначення інституції «екологічний потенціал виробничого підприємства». Проведено критичний аналіз підходів до оцінювання екологічного складника діяльності виробничого підприємства та сформовано систему показників оцінки. Відібрані до системи показники забезпечують інформаційну основу для проведення оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства.

Ключові слова: екологічний потенціал, виробниче підприємство, система показників, оцінка, суспільство, природа, екологодеструктивний вплив.

Малюк О.С. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросу формирования системы показателей оценки экологического потенциала производственного предприятия. Предложено определение институции «экологический потенциал производственного предприятия». Проведен критический анализ существующих подходов к оцениванию экологической составляющей деятельности производственного предприятия и сформирована система показателей оценки. Отобранные в систему показатели обеспечивают информационную основу для проведения оценки экологического потенциала производственного предприятия.

Ключевые слова: экологический потенциал, производственное предприятие, система показателей, оценка, общество, природа, экологодеструктивное влияние.

Maliuk O.S. FORMATION OF THE SYSTEM OF INDICATORS OF EVALUATION OF THE ECOLOGICAL POTENTIAL OF THE MANUFACTURING ENTERPRISE

The article is devoted to the issue of formation of the system of indicators of evaluation of the ecological potential of a manufacturing enterprise. A definition of an institution "ecological potential of a manufacturing enterprise" is proposed. A critical analysis of existent approaches to the evaluation of an ecological component of activities of a manufacturing enterprise is conducted and the system of evaluation indicators is formed. Indicators, which are chosen in the system, ensure the informational basis for the evaluation of the ecological potential of a manufacturing enterprise.

Keywords: ecological potential, manufacturing enterprise, system of indicators, evaluation, society, nature.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан розвитку цивілізації характеризується перманентним ростом потреб людства, задоволення яких супроводжується надмірним навантаженням на навколишнє природне середовище. Причиною виникнення низки глобальних екологічних проблем є наслідки екологодеструктивного впливу виробничої діяльності підприємств на реципієнтів. Світовою спільнотою визнано необхідність забезпечення рівноваги у системі «суспільство-виробництво-природа», що потребує розроблення відповідного методичного забезпечення та надає особливої актуальності питанню оцінювання екологічного потенціалу виробничого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню екологічного потенціалу на

рівні держави, регіону, галузі та підприємства присвячено роботи О. Амоші, Л. Мельника, Б. Мочалової, О. Веклич, В. Трегобчук, Л. Новика та інших провідних науковців. Проте дотепер не існує єдиного підходу до визначення поняття екологічного потенціалу підприємства та методичного забезпечення його оцінювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування системи показників оцінки екологічного складника діяльності виробничого підприємства, яка забезпечить інформаційну основу для проведення оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під екологічним потенціалом виробничого підприємства ми розуміємо властивість підприємства забезпечити еко-

логічну рівновагу в системі «суспільство-виробництво-природа» та його здатність виконувати виробничі функції, забезпечуючи максимально можливу корисність сучасному суспільству без шкоди інтересам потреб майбутніх поколінь.

Проведення оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства зумовлює необхідність використання відповідного інструментарію, а саме системи показників, що дасть змогу достовірно оцінити екологічні аспекти діяльності виробничого підприємства.

Відбираючи показники для оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства, на нашу думку, необхідно забезпечити виконання таких умов:

– відібрані показники повинні всебічно характеризувати екологічні аспекти діяльності виробничого підприємства та мати взаємозв'язок із технічними, технологічними та економічними аспектами виробничої діяльності підприємства;

– наявність інформаційної бази, що необхідна для розрахунку відібраних показників [1, с. 568; 2, с. 480];

– погодженість відібраних показників із нормативно-правовими та адміністративно-регулюючими критеріями оцінки [1, с. 568, 2, с. 480].

Проведений аналіз літературних джерел щодо питання наявних систем показників оцінки екологічного чинника діяльності виробничих підприємств дав змогу дійти до таких висновків.

1. Приведена у роботі [3] система показників екологічної оцінки діяльності підприємства містить такі групи, як 1) санітарно-гігієнічні (концентрації забруднювальних речовин); 2) кількісні (ліміти; нормативи; обсяги забруднення за напрямками; загальний обсяг відходів та обсяги відходів залежно від ступеню їх обробки (утилізовані, знешкодовані, що підлягають очищенню, розміщенню тощо); 3) приведені з урахуванням ступеню агресивності забруднювальних речовин; 4) вартісні (капітальні та поточні витрати, економічний податок та збиток, тощо); 5) похідні від вищезазначених (ефективність очищення, ступень очищення, ступінь впливу на довкілля, інтенсивність використання природних ресурсів тощо).

На нашу думку, недоліком цієї системи є те, що подані в ній показники концентрують увагу на оцінці вже здійсненого екологодеструктивного впливу виробничої діяльності підприємства, ігноруючи при цьому питання

необхідності забезпечення рівноваги у системі «суспільство-виробництво-природа».

2. У роботі [4, с. 29] автори виділяють три групи показників оцінки екологічного складника діяльності підприємства.

До першої групи належать показники концентрації, токсичності, обсягу забруднення, кількості забруднювальних речовин тощо; та фактори, що ведуть до їх утворення, наприклад, кліматичні, топографічні, технічні та технологічні характеристики джерел забруднення (швидкість, температуру та хімічний склад газопилового потоку) тощо.

До другої групи належать фактори, які дають змогу встановити кількість об'єктів, що сприймають екологодеструктивний вплив (населення, основні фонди промислового призначення, об'єкти (елементи) комунального, лісового, сільськогосподарського, транспортногосподарства тощо).

До третьої групи відносять показники, що дають можливість здійснювати вартісну оцінку екологодеструктивного впливу (виплати за листами непрацездатності, утримання об'єктів комунального господарства, утримання основних фондів промислового призначення тощо).

На нашу думку, ця система більшою мірою, ніж перша, відбиває сенс оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства, проте має певні недоліки. Система передбачає використання показників, застосування яких утруднено через недостатню вивченість питання екологодеструктивного впливу на реципієнтів, брак інформаційного і методичного забезпечення. Це пов'язано із труднощами встановлення об'єктивного причинно-наслідкового зв'язку між екологодеструктивним впливом, який здійснюється на реципієнтів внаслідок виробничої діяльності підприємства, та настанням подій, що спричиняють відповідні вартісні витрати. Наприклад, причинами захворюваності, крім екологодеструктивного впливу, зумовленого виробничою діяльністю підприємства, може бути загальний стан організму (вік, культура життєдіяльності, особливості харчування тощо) та інше.

3. Стандартом «ДСТУ ISO 14031:2004 Екологічне керування. Настанови щодо оцінювання екологічної характеристики (ISO14031:1998, IDT)» передбачений загальний підхід до формування системи показників оцінки екологічних результатів діяльності господарюючих об'єктів.

Згідно із зазначеним документом система індикаторів оцінки екологічної резуль-

тативності містить у собі три групи показників, а саме:

1) показники ефективності управління (кількість екологічних програм; кількість працівників, що залучені до розробки та реалізації екологічних програм; показники, що відображають фінансові та суспільні (соціальні) результати впровадження екологічних програм тощо);

2) показники ефективності функціонування (показники, що характеризують обсяг та ефективність використання залучених до виробничого процесу матеріальних, сировинних, енергетичних та інших видів ресурсів тощо);

3) показники стану довкілля (кількість забруднювальних речовин; обсяг забруднення тощо).

На нашу думку, передбачений стандартом ДСТУ ISO 14031–2004 підхід має узагальнений характер, а отже, потребує конкретизації відповідно до умов, що характеризують підприємства, виробнича діяльність яких зумовлює прояв екологодеструктивного впливу на реципієнтів.

Таким чином, проведений аналіз висвітлених у науковій літературі підходів до оцінки екологічного складника діяльності виробничих підприємств дав змогу дійти висновку, що оцінювання екологічного потенціалу виробничого підприємства має відбуватися за допомогою системи показників, яка дасть змогу оцінити не тільки наслідки вже здійсненого екологодеструктивного впливу виробничої діяльності підприємства на реципієнтів, а у показники, що спрямовані на попередження такого впливу. На нашу думку, оцінювання екологічного складника діяльності виробничого підприємства, а також екологічного потенціалу виробничого підприємства має відбуватися з використанням показників, що мають вартісні та натуральні (приведені) вимірники.

Оцінка екологічного потенціалу виробничого підприємства з використанням показників, що мають вартісні вимірники, дає змогу врахувати механізм природоохоронної діяльності держави (екологічні податки, збори, збитки; мінімальна заробітна платня, мінімальний неоподаткований мінімум, індекс інфляції тощо). Застосування вартісних показників дає змогу, крім визначення основних економічних параметрів екологічної діяльності виробничого підприємства (капітальні інвестиції, поточні витрати, додаткові витрати та надходження екологічної спрямованості), здійснювати вартісні

оцінки деструктивних змін у суспільстві та природі, що пов'язані із забрудненням навколишнього середовища (екологічні платежі, збитки, штрафні санкції тощо).

До основних груп показників вартісної оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства, посилаючись на [5], варто віднести:

1. Капітальні інвестиції (витрати на обладнання, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт, розширення, будівництво нових об'єктів природоохоронного призначення тощо).

2. Поточні витрати (вартість матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива, енергії тощо, що необхідні для роботи засобів природоохоронного призначення та інших робіт екологічної спрямованості (наукові, дослідні, випробувальні тощо); витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням обладнання екологічного призначення, включаючи амортизаційні відрахування, витрати на поточний ремонт; витрати на утримання відповідного персоналу (заробітна платня з відрахуваннями, охорона праці тощо); витрати, що пов'язані зі знешкодженням, зберіганням та утилізацією відходів тощо).

3. Екологічні платежі (екологічний податок, відшкодування збитків та стягнення різного роду штрафних санкцій, що пов'язано з порушенням норм природоохоронного законодавства та екологодеструктивним впливом на реципієнтів; інші платежі екологічної спрямованості).

4. Додаткові надходження та витрати (побічна продукція, послуги екологічної спрямованості, субсидії, трансферти тощо).

Проте, на нашу думку, вище зазначені групи вартісних показників не повною мірою окреслюють аспекти екологічного характеру, що пов'язані з оцінкою екологічного потенціалу виробничого підприємства. Не знаходять відображення у жодній із зазначених груп показники, що характеризують:

– видатки господарюючих об'єктів, що пов'язані з можливим обмеженням (зупиненням) діяльності або/та відзивом дозвільних документів екологічного характеру, що зумовлено недотриманням норм природоохоронного законодавства (сюди доцільно віднести витрати, зумовлені неможливістю здійснення виробничої діяльності; витрати, пов'язані з ліквідацією екологічних проблем; видатки, пов'язані з поновленням виробничої діяльності; витрати, пов'язані з поновленням терміну дії дозвільних документів екологічного характеру тощо);

– видатки, що зумовлені неможливістю реалізації продукції на окремих ринках через невідповідність екологічних характеристик ринковим вимогам;

– витрати, що пов'язані зі зростанням вартості полісів екологічного страхування, судові та інші витрати юридичного характеру, що зумовлені порушенням норм природоохоронного законодавства;

– інші витрати, що обумовлені наявністю екологодеструктивного впливу на реципієнтів та не описані у попередніх групах, тощо.

Недооцінка зазначених витрат у здійсненні вартісної оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства може стати причиною отримання викривлених показників, на основі яких приймаються стратегічні та тактичні рішення щодо розвитку підприємства, а отже, ігнорування необхідності забезпечення екологічної рівноваги в системі «суспільство-виробництво-природа».

Наведені судження зумовлюють необхідність виокремлення п'ятої групи вартісних показників оцінки екологічного складника – «інші витрати, що зумовлені невідповідністю екологічних характеристик адміністративним та ринковим вимогам», яка призначена відобразити у вартісному виразі аспекти екологічного характеру, що не були включені до попередніх чотирьох груп.

Водночас проведення оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства потребує використання разом із вартісними показниками показників, що мають натуральні (приведені) вимірники або базуються на їх зіставленні, з огляду на те, що:

– механізми вартісної оцінки природних ресурсів та еколого-економічних збитків, викликаних порушенням екологічної рівноваги (змінюю екологічних параметрів), остаточно не сформовані, що ставить під сумнів достовірність отриманих результатів під час застосування у розрахунках показників оцінки лише у вартісних одиницях виміру;

– показники, що мають натуральні (приведені) вимірники, доповнюють використання цінових показників, що пов'язані зі впливом ринкових та політичних коливань на економічну систему держави та можуть привести до викривлення отриманих результатів і знецінення самої екологічної оцінки;

– використання натуральних показників спрощує процес прогнозування впливу екологічних параметрів на основні показники діяльності виробничого підприємства у разі

змін нормативного-правового та методичного забезпечення щодо природоохоронної діяльності на державному рівні.

Таким чином, з урахуванням висвітлених у науковій та спеціальній літературі підходів [1–9] оцінку екологічного потенціалу виробничого підприємства пропонуємо здійснювати, використовуючи дві групи показників, такі як:

1. Група показників, що відображають екологодеструктивний вплив на реципієнтів (кількість джерел екологодеструктивного впливу на реципієнтів; кількість реципієнтів; обсяг забруднення (за напрямками); концентрації забруднювальних речовин (гранично допустимі, максимально-разові, середні, фактичні); ліміти (гранично допустимі, тимчасово погоджені тощо); показники агресивності (токсичності, небезпеки тощо) забруднювальних речовин тощо.

2. Група показників, що характеризують особливості функціонування виробничо-технічних та природоохоронних систем (природоємність, матеріалоємність, паливоємність, енергоємність, відходоємність продукції; коефіцієнт корисного використання відходів; показники ступеня замкненості виробництва; коефіцієнт максимальної зв'язаності потужностей очисного і основного технологічного обладнання; коефіцієнт фактичної зв'язаності за окремими видами забруднень або за типами очисного обладнання; коефіцієнт корисної дії природоохоронних споруд і технологій; коефіцієнт очищення газового потоку; коефіцієнт очищення стічних вод; характеристика природоохоронного устаткування, а саме оцінка його прогресивності, ступеню оновлення тощо).

Методичні підходи до визначення показників, що мають натуральні (приведені) вимірники (базуються на їх зіставленні) та формують виокремлені нами групи щодо оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства, приведені у спеціальних і наукових джерелах [2; 5; 7–9].

Систематизуючи усі обґрунтовані вище аспекти, сформуємо узагальнену систему показників оцінки екологічного складника, що пропонується для використання під час визначення екологічного потенціалу виробничого підприємства.

Інформаційна база щодо розрахунку відібраних показників оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства міститься у внутрішній інформації підприємства та зовнішніх інформаційних джерелах.

Таблиця

**Система показників оцінки екологічного складника,
що пропонується для застосування під час визначення екологічного потенціалу
виробничого підприємства**

| Група | Показники |
|--|---|
| Оцінка, побудована на використанні вартісних показників | |
| Група показників, що характеризують капітальні інвестиції | Витрати на обладнання, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт, розширення, будівництво нових об'єктів природоохоронного призначення тощо |
| Група показників, що відображають поточні витрати | Вартість матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива, енергії тощо, які необхідні для роботи засобів природоохоронного призначення та інших робіт екологічної спрямованості (наукові, дослідні, випробувальні тощо); витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням обладнання екологічного призначення, включаючи амортизаційні відрахування, витрати на поточний ремонт; витрати на утримання відповідного персоналу (заробітна платня з відрахуваннями, охорона праці тощо); витрати, пов'язані зі знешкодженням, зберіганням та утилізацією відходів тощо. |
| Група показників, що характеризують екологічні платежі | Екологічний податок; відшкодування збитків та стягнення різного роду штрафних санкцій, що пов'язані з порушенням природоохоронного законодавства; інші платежі екологічної спрямованості. |
| Група показників, що характеризують додаткові надходження та витрати | Побічна продукція, послуги екологічної спрямованості, субсидії, трансферти тощо. |
| Група показників, що відображають інші витрати, зумовлені невідповідністю екологічних характеристик адміністративним та ринковим вимогам | Видатки, що пов'язані з обмеженням (зупиненням) діяльності або(та) відзивом дозвільних документів екологічного характеру, що викликано недотриманням норм природоохоронного законодавства; неможливістю реалізації продукції на окремих ринках, що зумовлено невідповідністю екологічних характеристик ринковим вимогам; зростанням вартості полісів екологічного страхування; іншими невизначеними витратами, що зумовлені наявністю екологодеструктивного впливу на реципієнтів тощо. |
| Оцінка, побудована на використанні натуральних (приведених) показників | |
| Група показників, що характеризують екологодеструктивний вплив на реципієнтів | Кількість джерел екологодеструктивного впливу на реципієнтів; кількість реципієнтів; обсяг забруднення (за напрямками); концентрації забруднювальних речовин (гранично допустимі, максимально-разові, середні, фактичні тощо); ліміти (гранично допустимі, тимчасово погоджені тощо); показники агресивності (токсичності, небезпеки тощо) забруднювальних речовин. |
| Група показників, що характеризують особливості функціонування виробничо-технічних та природоохоронних систем | Природоємність, матеріалоємність, паливоємність, енергоємність, відходоємність продукції; коефіцієнт корисного використання відходів; показники ступеня замкненості виробництва; коефіцієнт ефективності використання сировини, коефіцієнт максимальної зв'язаності потужностей очисного й основного технологічного обладнання, коефіцієнт фактичної зв'язаності за окремими видами забруднень або за типами очисного обладнання; коефіцієнт корисної дії природоохоронних споруд і технологій; коефіцієнт очищення газового потоку; коефіцієнт очищення стічних вод; характеристика природоохоронного устаткування, а саме оцінка його прогресивності, ступеня оновлення тощо. |

Висновки з цього дослідження. Наведений у таблиці перелік показників оцінки екологічного складника діяльності виробничого підприємства не є вичерпним та може доповнюватися залежно від виробничих особливостей підприємства, що підлягає дослідженню.

Отримані значення показників оцінки екологічного складника діяльності окремого виробничого підприємства мають розглядатися у поточному періоді та порівнюватися з відповідними показниками за попередні періоди, з огляду на те, що саме динаміка

зміни означених показників дає змогу дійти висновків стосовно спрямованості екологічної діяльності оцінюваного підприємства в системі «суспільство-виробництво-природа».

В оцінці екологічного потенціалу виробничого підприємства важливим є порівняння отриманих значень показників оцінки екологічного складника діяльності окремого виробничого підприємства зі значеннями цих показників провідних виробничих підприємств України та світу, які працюють у

виробничій сфері. Це дасть змогу не тільки встановити спрямованість екологічної діяльності окремого виробничого підприємства, а й оцінити ступінь використання наявних у світі розробок щодо забезпечення рівноваги в системі «суспільство-виробництво-природа», здатність підприємства виконувати виробничі функції, забезпечуючи максимально можливу корисність сучасному суспільству без шкоди інтересам потреб майбутніх поколінь.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Колесниченко-Янушева Д.С. Управление экологическими рисками на предприятии / Д.С. Колесниченко-Янушева, Н.С. Ключарева // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2010) / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина: труды Международной научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2010. – Т. 1. – С. 565–568.
2. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – Питер, 2003. – С. 544.
3. Стойков В.Ф. Экологическая оценка деятельности предприятия / В.Ф. Стойков // Управление риском. – 2002. – № 2. – С. 32–35.
4. Методи оцінки екологічних втрат: Монографія / За ред. д.е.н. Л.Г. Мельник та О.І. Карінцевої. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – С. 288.
5. Наказ «Про затвердження інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень з охорони навколишнього природного середовища» від 24.10.2006 № 494 [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>
6. Медведева О.Е. Методические рекомендации по осуществлению эколого-экономической оценки эффективности проектов намечаемой хозяйственной деятельности / О.Е. Медведева. – М: АНО «Экологический юридическо-правовой центр – Экоюрцентр», 2004. – С. 96.
7. Методическое пособие по экологической оценке инвестиционных проектов [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://www.vsestroj.ru/snip_kat/999ab7416f1d5e8dbf766c20e18f2b85.php
8. Біляєва О.С. Удосконалення механізму стимулювання природоохоронної діяльності промислового підприємства / О.С. Біляєва, В.С. Верещак // Вісник Криворізького технічного університету. – 2006. – № 13. – С. 233–236.
9. Малюк О.С. Формування екологозбалансованої інвестиційної стратегії підприємства: Монографія / О.С. Малюк, В.С. Кирилюк. – Суми: Університетська книга, 2013. – С. 157.

УДК 338.001.36

Оцінка енергоефективності як основа побудови енергонезалежної стратегії

Павлик А.В.

аспірант

Сумського державного університету

Стаття присвячена аналізу показників енергетичної ефективності на рівнях країни, регіону та підприємства. Автором запропонована двовимірна система показників для оцінки рівня енергоефективності країни та регіону, за допомогою якої стає можливим комплексно порівняти енергоефективність різних регіонів та агентів. Також у статті запропоноване авторське визначення поняття «енергетична незалежність».

Ключові слова: енергетична незалежність, енергетична залежність, енергетична ефективність, енергоефективність, енергетична безпека, відновлювальні джерела енергії.

Павлик А.В. ОЦЕНКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОЙ СТРАТЕГИИ

Статья посвящена анализу показателей энергетической эффективности на уровнях страны, региона и предприятия. Автором предложена двухмерная система показателей для оценки уровня энергоэффективности страны и региона, с помощью которой становится возможным комплексно сравнить энергоэффективность разных регионов и агентов. Также в статье предложено авторское определение понятия «энергетическая независимость».

Ключевые слова: энергетическая независимость, энергетическая зависимость, энергетическая эффективность, энергоэффективность, энергетическая безопасность, возобновляемые источники энергии.

Pavlyk A.V. EVALUATION OF ENERGY EFFICIENCY AS THE BASIS OF AN ENERGY INDEPENDENT STRATEGY

The article is devoted to the analysis of energy efficiency indicators at the country, regional and enterprise levels. Author proposed a two-dimensional system of indicators to evaluate the energy efficiency of the country and the region. This two-dimensional system increase the possibility of more accurate comparison of energy efficiency level between different regions and agents. In this article author offers definition of the "energy independence".

Keywords: Energy independence, energy dependence, energy efficiency, energy security, renewable energy sources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Використання термінів «енергонезалежність» та «енергоефективність» є дуже поширеним у сферах економіки, фізики, у виробництві та політиці. Але при цьому критерії, за якими можна встановити рівень енергоефективності чи рівень енергетичної незалежності, розмиті. Енергетична незалежність як поняття, на наш погляд, має об'єднувати енергоефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, стан енергетичної системи та інші фактори. Для оцінки загальної енергоефективності країни чи регіону варто враховувати фактори, які мають прямий вплив на розрахунок енерговитрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки енергоефективності займало багатьох видатних науковців, які оцінювали показники на різних рівнях. Оцінці енергоефективності на рівнях країни, регіону та підприємства присвячені роботи таких

вітчизняних науковців, як В.О. Бараннік [1], В.І. Вороненко [11], І. Мазур [4], Г.П. Окаряченко [6], В.В. Опалько [3], В.О. Самборський [7], а також публікації закордонних дослідників С. Шафії (Sahar Shafiei) і Р.А. Саліма (Ruhul A. Salim) [8], В. Моутінью (Victor Moutinho) та М. Робайна (Margarita Robaina) [9]. Особливої уваги потребують розробки наукової школи Сумського державного університету, а саме роботи Л.Г. Мельника [10], І.М. Сотник [12] та Л.В. Старченко [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність чіткого визначення поняття енергетичної незалежності не дає повною мірою апелювати цим поняттям. Існує багато авторських підходів до визначення та розрахунку енергоефективності, водночас відсутній загальноприйнятий підхід. Необхідність вибудовувати стратегії енергонезалежності для окремих галузей та суб'єктів господарювання потребує система-

тизації підходів до оцінки енергоефективності на різних рівнях виробництва та споживання енергетичних ресурсів.

Формування цілей статті. Головною метою цієї роботи є аналіз категорійно-понятійного апарату енергоменеджменту, а саме зв'язку між енергетичною незалежністю та енергоефективністю, на основі узагальнення та класифікації підходів до оцінки енергоефективності на різних рівнях управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема енергетичної незалежності для кожної країни залишається питанням власної безпеки та незалежності як суверенної держави. Для оцінки енергетичної незалежності країни, регіону чи підприємства спочатку варто встановити рівень енергоефективності об'єкту, що аналізується. Якщо мова йде про фізичну чи виробничу енергоефективність, то це показник прямого розрахунку, але в економічному аналізі необхідно виокремити такі основні рівні аналізу відповідних показників, як:

- рівень країни;
- рівень регіону;
- рівень підприємства або окремі об'єкти.

На рівні країни використовуються такі макроекономічні показники, як:

- енергоемність ВВП;
- енергоспоживання на душу населення;
- споживання основних видів енергоресурсів на душу населення;

– частка власних паливно-енергетичних ресурсів у загальному постачанні первинної енергії;

– втрати основних видів енергоресурсів під час їх транспортування, зберігання та розподілу від загального обсягу їх кінцевого споживання;

- питома вага ВДЕ в загальному ВВП;

- відносна частка ВДЕ (за видами) у загальній системі енерговиробництва (споживання);
- інвестиції на одиницю ПЕР;
- екологоємність виробництва енергоресурсів та енергоспоживання.

Перший показник – енергоемність ВВП – останніми роками у своїх працях розглядали В.О. Бараннік (2015 р.) [1], Л.Г. Мельник (2015 р.) [2] та В.В. Опалько (2016 р.) [3], раніше у своїх прикладних дослідженнях цей показник розглядали І. Мазур (2012 р.) [4] та Л.В. Старченко (2014 р.) [5]. Енергоемність ВВП відображає, яку кількість паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР, т.у.п.) витрачає країна на 1000 дол. США. У розвинутих країнах співвідношення дуже відрізняється від значення цього показника в Україні. Так, наприклад, у 2005 р. енергоемність ВВП в Україні становила 0,45 т у.п./1000 дол., в 2010 р. – 0,47 т у.п./1000 дол., а в 2012 р. – 0,36 т у.п./1000 дол. [1]. Водночас цей показник в більш розвинених країнах є набагато меншим (див. таблицю 1):

Другий показник, енергоспоживання на душу населення, відображає середню кількість споживання ПЕР на особу в межах країни. В академічній літературі цей показник використовується за двома напрямками: так, наприклад, у працях В.В. Опалько [3] та Г.П. Окаряченко [6] він використаний як показник розрахунку енергоефективності, а в роботі В.О. Самборського [7] – представлений для розрахунку енергетичної безпеки країни. Однак використання цього показника має свої обмеження – у розрахунку середнього споживання цей показник не відображає тих споживачів, які використали максимальну та мінімальну кількість енергії (граничні споживачі). Використовуючи цей показник на регіональному рівні, можна виявити цих граничних споживачів та розрахувати показник. Цей

Таблиця 1

Середні показники енергоемності за країнами(т.у.п./1000 дол)

| Країна | Енергоемність | | | | | | | |
|-----------------|---------------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Велика Британія | 0,12 | 0,11 | 0,11 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,09 | 0,09 |
| Канада | 0,24 | 0,23 | 0,23 | 0,22 | 0,22 | 0,21 | 0,20 | 0,19 |
| Китай | 0,19 | 0,19 | 0,18 | 0,18 | 0,17 | 0,26 | 0,27 | 0,22 |
| Німеччина | 0,13 | 0,13 | 0,12 | 0,12 | 0,12 | 0,12 | 0,11 | 0,11 |
| США | 0,19 | 0,18 | 0,18 | 0,18 | 0,17 | 0,17 | 0,17 | 0,15 |
| Україна | 0,45 | 0,40 | 0,36 | 0,36 | 0,36 | 0,47 | 0,43 | 0,36 |
| Швеція | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,14 | 0,16 | 0,15 | 0,15 |
| Японія | 0,13 | 0,13 | 0,12 | 0,12 | 0,12 | 0,13 | 0,12 | 0,11 |
| Світ | 0,19 | 0,18 | 0,18 | 0,17 | 0,17 | 0,19 | 0,19 | 0,16 |

показник відображає, наскільки користувачі є економічними у використанні ПЕР, а це впливає на енергонезалежність та енергетичну безпеку країни.

Показник споживання основних видів енергоресурсів (за видами) на душу населення схожий на попередній показник, проте тут мова йде не про розподілення енергоресурсів за видами, а про кількість електроенергії та теплової енергії, що споживає середній мешканець країни. На нашу думку, цей показник є необхідним для розрахунку у разі, коли визначається найбільш енергоємна ланка в загальній системі енергоефективності країни.

Четвертий показник – частка власних ПЕР у загальному постачанні первинної енергії. Оптимальним значенням цього показника є повне задоволення потреб у ПЕР власними силами або надлишок ПЕР після задоволення потреб населення.

Показник втрат основних видів енергоресурсів відображає, яку частину ПЕР було втрачено під час логістичних операцій (розмір втрат під час їх транспортування, зберігання та розподілу від загального обсягу їх кінцевого споживання, який буде прямо вказувати або на неефективність транспортних мереж, або на неефективність логістичних рішень у межах країни).

Наступні показники – питома вага відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) в ВВП та відносна частка ВДЕ у загальній системі енерговиробництва. У своїх дослідженнях С. Шафії (Sahar Shafiei) і Р.А. Салім (Ruhul A. Salim) [8], а також В. Моутінью (Victor Moutinho) і М. Робайна (Margarita Robaina) [9] аналізують зв'язок показників ВВП на душу населення з рівнем викидів CO₂ та взаємозв'язки між ВВП з ВДЕ. Їхні дослідження довели взаємозалежність між ВВП і ВДЕ та необхідність подальшого аналізу цього співвідношення. Ми розглядаємо зростання питомої ваги ВДЕ як маркер розвитку енергетичного сектору і водночас як маркер інвестицій в енергетичну безпеку та енергетичну незалежність країни.

Восьмим показником є інвестиції на одиницю ПЕР. Варто уточнити, що мова йде про інвестиції у паливно-енергетичний сектор, а не про загальні інвестиції. Цей показник відображає не ефективність інвестицій, а лише їх обсяг на момент економічного аналізу, але має бути досліджений у динаміці. Мова йде про заміну старого обладнання або його модернізацію, введення в експлуатацію нових виробництв енергії, моніторинг та проведення заходів з метою регулювання витрат ПЕР. Цей

показник має певний недолік, оскільки статистична інформація щодо інвестицій, які надходять до паливно-енергетичного сектору, може бути надана відділом статистики, але їх розподіл та цільове призначення в межах окремих підприємств відстежити дуже складно. Тобто важко сказати, куди були спрямовані отримані інвестиції – на модернізацію обладнання чи покриття минулих заборгованостей.

Показник екологоемності виробництва енергетичних ресурсів та енергоспоживання забезпечує оцінку впливу навантаження виробництв на екосистему та у разі використання його в моделі економічного аналізу буде враховувати пріоритети сталого розвитку. Цей показник у своїх прикладних дослідженнях використовували Л.Г. Мельник [10], В.І. Вороненко [11] та І.М. Сотник [12]. При цьому Л.Г. Мельник та І.М. Сотник використовували його для аналізу державного та регіонального рівнів, а В.І. Вороненко – на регіональному та рівні підприємства. У своїх працях С. Шафії (Sahar Shafiei) і Р.А. Салім [8], В. Моутінью (Victor Moutinho) та М. Робайна [9] підтверджують практичними дослідженнями, що підвищення відносної частки ВДЕ у ВВП сприяє зменшенню навантаження на навколишнє середовище.

Регіональний розріз показників енергоефективності є віддзеркаленням аналізу на рівні країни за винятками того, що замість ВВП використовується ВРП, кількість населення розраховується в межах регіону. Але ми вважаємо доцільним додати до аналізу показники електрозабезпечення на душу населення регіону та теплозабезпеченість на одиницю житлової площі. Таким чином, системі показників, які розглянуті вище, можна оформити у таку двомірну систему (див. таблицю 2).

Група специфічних показників містить обсяги електрозабезпечення та теплозабезпечення, які відображають відповідно електрозабезпечення – кількість електричної енергії, яка споживається на душу населення; та теплозабезпечення – обсяг споживання теплової енергії на одиницю житлової площі. Ці показники варто порівнювати з показниками інших регіонів для виявлення регіональної специфіки та диспропорцій споживання.

Наш аналіз дав змогу розмежувати показники на спільні та специфічні. Такий принцип розмежування зумовлений схожим принципом розрахунку спільних показників, як у разі з енергоємністю ВВП/ВРП чи питомою вагою ВДЕ у ВВП/ВРП та ін. Відповідно до таблиці

Двомірна система показників енергоефективності на рівні країни та регіону

| Система показників енергоефективності країни | Система показників енергоефективності регіону |
|--|--|
| Спільні показники | |
| <ul style="list-style-type: none"> – енергоємність ВВП; – енергоспоживання на душу населення; – споживання основних видів енергоресурсів на душу населення; – втрати основних видів енергоресурсів під час їх транспортування, зберігання та розподілу від загального обсягу їх кінцевого споживання; – питома вага ВДЕ в загальному ВВП; – інвестиції на одиницю ПЕР; – екологоємність виробництва енергоресурсів та енергоспоживання. | <ul style="list-style-type: none"> – енергоємність ВРП; – енергоспоживання на душу населення регіону; – споживання основних видів енергоресурсів на душу населення регіону; – втрати основних видів енергоресурсів під час їх транспортування, зберігання та розподілу від загального обсягу їх кінцевого споживання – питома вага ВДЕ в загальному ВРП; – інвестиції на одиницю ПЕР; – екологоємність виробництва енергоресурсів та енергоспоживання |
| Специфічні показники | |
| <ul style="list-style-type: none"> – частка власних паливно-енергетичних ресурсів у загальному постачанні первинної енергії; – відносна частка ВДЕ у загальній системі енерговиробництва. | <ul style="list-style-type: none"> – енергоємність муніципальних бюджетів – показники електрозабезпечення на душу населення регіону; – теплозабезпеченість на одиницю житлової площі. |

2 спільні показники однакові за розрахунком, але використовують ВВП у разі рівня країни та ВРП у разі оцінки регіону. Специфічні показники відокремлені нами з причини їх унікальності на своєму рівні оцінки. Так, наприклад, відносна частка ВДЕ у загальній системі та частка власних ПЕР у загальному постачанні відображають ситуації на рівні країни.

Аналіз цих показників на регіональному рівні може дати суперечливі дані у разі, коли певний регіон не має власних ПЕР, а використання ВДЕ є недоцільним, що зумовлено особливостями регіону, водночас країна забезпечує цей регіон ПЕР за рахунок інших регіонів. Що стосується теплозабезпеченості, електрозабезпеченості та енергоємності муніципальних бюджетів, то ці специфічні показники спрямовані на оцінку регіонального рівня, і їх розрахунок є доцільним на регіональному рівні для подальшого порівняння з умовно схожими регіонами-сусідами з урахуванням географічної віддаленості регіонів, максимально низької та високої температури, ландшафту, житлової площі на душу населення, урбанізації та ін.

Розрахунок енергоефективності на рівні підприємства чи окремих об'єктів відрізняється від рівнів регіону та країни – до його складу входять такі показники, як:

- енергоємність продукції;
- екологоємність виробництва;
- витрати умовного палива на теплозабезпечення одиниці площі підприємства;

- забезпечення тепловою енергією, виробленою на власних потужностях, власних потреб;

- питома вага енергії, отриманої від ВДЕ, у спожитій енергії (за наявності ВДЕ).

Разом показники енергоефективності підприємства відображають стан та ефективність енергетичної системи підприємства. Такий показник, як витрати умовного палива на теплозабезпечення є важливим складником витрат на великих виробничих підприємствах. Певні підприємства вирішують цю проблему власними силами, а саме – виробництвом теплової енергії на власних потужностях.

На нашу думку, висновок з аналізу енергоефективності країни чи регіону опосередковано відображає рівень енергетичної незалежності відповідно країни чи регіону. Поняття енергетичної незалежності не є тотожним енергоефективності. На рівень енергетичної незалежності, як, до речі, і на рівень енергетичної безпеки, впливає залежність від постачальника енергії. Наявність на енергетичному ринку лише одного постачальника енергії свідчить про енергетичну залежність, навіть у разі високих показників енергетичної ефективності. Таким чином, у межах моделі конкуренції за М. Портером (Michael Porter) [13] енергетичний ринок має високий рівень влади постачальників за низького рівня влади споживачів.

На нашу думку, поняття енергетичної незалежності (energy independence) може бути сформульовано в межах багатьох підходів – теорії агентів, на базі ресурсного підходу, в межах теорії раціонального вибору.

Якщо розглядати транзакції на ринку енергоресурсів у межах теорії агентів, ми пропонуємо визначення енергетичної незалежності як ступеня свободи вибору типу енергоресурсів, якості та ціни на енергоресурси незалежно від вибору інших учасників ринку та дій галузевих сил за достатнього (або бажаного) рівня енергоефективності.

Розвиток енергетичного ринку на користь ВДЕ має відобразитись у таких показниках, як співвідношення кількості ВДЕ до ВВП на душу населення (грошовий вимір), кількості ВДЕ до загальної кількості виробленої енергії (т.у.п.) та потенційний обсяг енергії, який можливо отримати у країні (регіоні) за рахунок ВДЕ. Збільшення кількості постачальників енергії за рахунок ВДЕ приведе до можливості вільного вибору постачальника із присутніх на енергетичному ринку, іншими словами, змен-

шиться влада постачальників та збільшиться влада споживачів; це можливо завдяки збільшенню кількості постачальників енергії, отриманої за рахунок ВДЕ.

Висновки з цього дослідження. Аналіз енергетичної незалежності починається з розрахунку рівня енергоефективності. Економічна енергоефективність складається з низки показників, які ми пропонуємо розмежувати у двомірну систему, розділивши їх на спільні та специфічні в аналізі країни та регіону. Спільні показники мають однаковий принцип розрахунку, а специфічні унікальні саме на своєму рівні, тому що вони відображають інформацію, яка використовується для порівняння в межах рівня, на якому розраховуються. Виходячи з аналізу показників енергоефективності та зв'язків з енергетичною незалежністю, ми запропонували авторське визначення енергетичної незалежності як ступеню свободи вибору типу енергоресурсу, якості та ціни на енергоресурси незалежно від вибору інших учасників ринку та дій галузевих сил за достатнього рівня енергоефективності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бараннік В.О. Енергоємність ВВП держави: історичні паралелі та уроки для України // Фахове видання з економічних, філософських, політичних наук та державного управління. Затверджено постановами Президії ВАК України. – 2015. – С. 113.
2. Мельник Л.Г. Економіка енергетики : підруч. / Л.Г. Мельник, І.М. Сотник. – Суми. Університетська книга, 2015. – 379 с.
3. Опалько В.В. Мегатренди розвитку у світовій енергетиці // Економічний простір. – 2016. – № 109. – С. 41–51.
4. Мазур І. Енергоємність валового внутрішнього продукту України: передумови зниження // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 64–72.
5. Старченко Л.В., Лукаш О.А., Пронікова Ж.С. Аналіз ефективності використання енергоресурсів для побутових потреб. / Л.В. Старченко, О.А. Лукаш, Ж.С. Пронікова // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 4. – С. 131–138.
6. Окаряченко Г.П. Оцінка енергетичної ефективності економіки України. // Економіка та право. – 2013. – № 3. – С. 143–147.
7. Самборський В.О. Оцінка енергетичної безпеки підприємства як складова його стратегії енергетичної безпеки // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – №34. – С. 166–171.
8. Shafiei S. Non-renewable and renewable energy consumption and CO 2 emissions in OECD countries: a comparative analysis / S. Shafiei, R. A. Salim // Energy Policy. – 2014. – Т. 66. – С. 547–556.
9. Moutinho V. Is the share of renewable energy sources determining the CO2 kWh and income relation in electricity generation? / V. Moutinho, M. Robaina // Renewable and Sustainable Energy Reviews. – 2016. – Т. 65. – С. 902–914.
10. Мельник Л.Г. Концептуальні підходи до змін моделей споживання та виробництва при переході до стійкого розвитку / Л.Г. Мельник, О.І. Мельник, О.І. Карінцева, І.М. Сотник, В.В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 3. – С. 51–58.
11. Вороненко В.І. Принципи оцінки еколого-економічного розвитку регіону // Агросвіт. – 2015. – № 12. – С. 71–76.
12. Сотник І.М. Аналіз екологічних втрат від виробництва продукції в регіонах України / І.М. Сотник, В.О. Киричок // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1. – С. 54–63.
13. Porter M.E. Towards a dynamic theory of strategy // Strategic management journal. – 1991. – Т. 12. – №. S2. – P. 95–117.

Аналіз фінансово-господарських показників лісового господарства регіону

Ткачів С.М.

аспірант

Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

Никитюк П.А.

кандидат сільськогосподарських наук,
начальник відділу праці, заробітної плати, економічного аналізу
та державної власності
Держлісагентства України

Проаналізовано та оцінено сучасний стан розвитку підприємств лісового господарства регіону та їх роль в екологічній, економічній та соціальній сферах. Охарактеризовано лісовий потенціал і проаналізовано основні показники ведення лісового господарства та фінансово-господарські показники. Підкреслено, що сучасний стан лісів та лісового господарства області свідчить про гостру необхідність визначення і розроблення нових напрямів та перспектив лісогосподарювання, які би враховували необхідність збалансованого використання лісів, підвищення їх стійкості та врахування їх еколого-соціальних функцій.

Ключові слова: лісове господарство, ведення лісового господарства регіону, перспективи розвитку лісового господарства, лісовідновлення.

Ткачив С.Н., Никитюк П.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Проанализированы и оценены современное состояние предприятий лесного хозяйства региона и их роль в экологической, экономической и социальной сферах. Охарактеризован лесной потенциал и проанализированы основные показатели ведения лесного хозяйства, а также финансово-хозяйственные показатели. Подчеркнуто, что современное состояние лесов и лесного хозяйства области свидетельствует об острой необходимости определения и разработки новых направлений и перспектив лесохозяйствования, которые бы учитывали необходимость сбалансированного использования лесов, повышения их устойчивости и учета их эколого-социальных функций.

Ключевые слова: лесное хозяйство, ведение лесного хозяйства региона, перспективы развития лесного хозяйства, лесовосстановления.

Tkachiv S.M., Nykytyuk P.A. ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC INDICES OF FORESTRY REGION

Modern development of enterprises of forestry of region and his role in ecological, economic and social spheres are appraised and analysed. Forest potential is described and the basic indicators of forest management and financial-economic indicators are analysed. An urgent need to identify and develop new directions and perspectives of forest management of region are emphasized. They should take into account the need for balanced use of forests, increasing their sustainability and their ecological and social functions.

Keywords: forestry, forest management in the region, perspectives for forestry, reforestation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливе значення для економіки України має лісова галузь. Загальна площа лісових ділянок України становить 10,4 млн га, лісистість країни – 15,9%. Ліси розташовані дуже нерівномірно. Вони сконцентровані переважно у Поліссі та в українських Карпатах, проте Україну віднесено до малолісистих держав [4]. Тому на перший план виходить питання раціонального використання лісових ресурсів.

В умовах переходу до ринкових відносин в Україні відчутне «споживацьке» ставлення

людини до лісових ресурсів, що негативно впливає на економіку, навколишнє природне середовище та населення. Івано-Франківщина належить до однієї з найбільш лісистих областей України. Для перспективного соціально-економічного розвитку області важливе значення має ефективний розвиток лісового господарства, передумовою якого є успішне реформування галузі [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання лісових ресурсів, комплексне дослідження збалансованого розвитку лісового господарства регіону розкрито у пра-

цях таких українських вчених, як М.М. Бойко, О.А. Голуб, М.А. Голубець, М.І. Долішній, В.П. Мікловда, О.І. Фурдичко та інші. Зокрема, науковці А.М. Дейнека, Я.В. Коваль, І.М. Лицур досліджували місце і роль лісового господарства у регіональній еколого-соціально-економічній системі. Проблеми сучасного стану лісового господарства висвітлюються у працях багатьох учених, проте залишаються питання щодо аналізу функціонування лісогосподарських структур у збалансованому розвитку регіону (зокрема, Івано-Франківської області).

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проведення аналізу ефективної діяльності та сучасного стану розвитку лісового господарства і його ролі у регіональній еколого-соціально-економічній системі.

Виклад основного матеріалу. Важливого значення набуває необхідність співіснування економічного зростання з поступовим розв'язанням екологічних проблем. Охорона людиною природних багатств повинна полягати не лише у їх консервації, а й в ефективному та раціональному використанні. Це стосується і лісових екосистем. Державна політика розвитку лісового сектору повинна враховувати регіональні особливості, які визначаються як природними, так і господарськими чинниками. Висока лісистість території Карпатського регіону, значні запаси деревини та безпосередня залежність місцевих громад від лісових ресурсів зумовлюють необхідність ведення лісового господарства на засадах збалансованого розвитку гірських регіонів Українських Карпат.

Лісогосподарський потенціал країни та її регіонів формується за рахунок земель лісогосподарського призначення, як вкритих, так і не вкритих лісом. Отже, мова йде про ресурсний потенціал лісогосподарського комплексу, який є багатофункціональною територіально-галузевою структурою економіки держави. Лісогосподарський комплекс спрямовується на реалізацію двох груп завдань, таких як забезпечення функцій відтворення, збереження і примноження лісів і лісових земель України та її регіонів як національного багатства; здійснення виробничо-господарських функцій з метою раціонального використання лісосировинних ресурсів, виробництва промислової продукції, товарів народного споживання, надання послуг населенню. Реалізація наведених двох груп завдань є важливою і необхідною передумовою розвитку лісоресурсного потенціалу країни. І.М. Лицур дає

визначення лісоресурсного потенціалу як макроекономічного показника, який характеризує всю сукупність лісових ресурсів та лісорослинних умов і є базою раціональної організації лісокористування і розвитку продуктивних сил загалом. Від його розвитку значною мірою залежить еколого-економічна ситуація [3].

Аналіз забезпеченості лісовими ресурсами Карпатського регіону України свідчить, що значну частку площі вкритих лісовою рослинністю земель має Івано-Франківська область. Ця територія Західного регіону відзначається порівняно високим рівнем лісистості. Ліси та вкриті лісом площі області у 2015 році становили 635,0 тис. га, що становить майже половину території області (45,62%) або близько 5,98% від загальної площі лісів України. При цьому лісистість області коливається від 5,5% (Снятинський район) до 66,2% (Долинський район) [2]. Динаміка площі земель, які перебувають у постійному користуванні підприємств Івано-Франківського обласного управління лісового та мисливського господарства, за період 2010–2015 рр. зображена на рис. 1.1.

Підприємства лісового господарства розміщуються в усіх регіонах України. Проте їх розташування по території країни є диференційованим і залежить від наявності лісоресурсного потенціалу, що впливає на обсяги виробництва, номенклатуру й асортимент продукції, робіт та послуг.

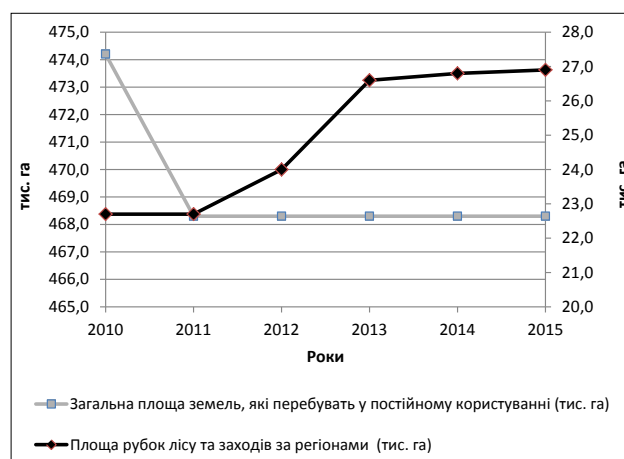


Рис. 1.1. Динаміка лісів та лісовкритих площ Івано-Франківської області за період 2010–2015 рр., тис. га

Джерело: сформовано автором на основі [5]

Протягом останніх років спостерігається поступове збільшення обсягів реалізації продукції, робіт і послуг лісового господарства Карпатського регіону (й України загалом) (рис. 1.2).

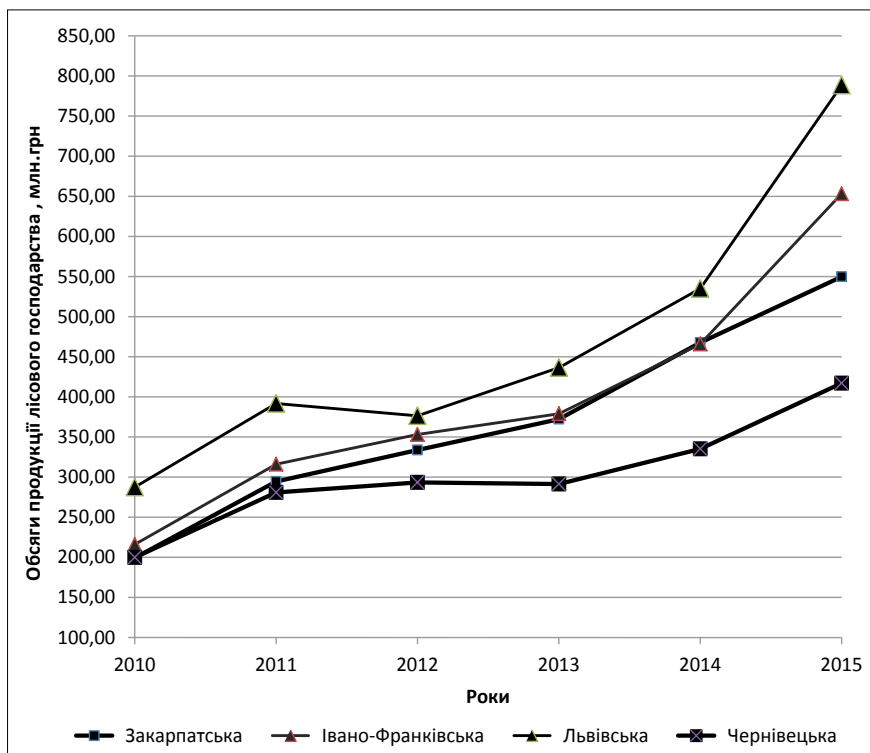


Рис. 1.2. Аналіз динаміки обсягів продукції, робіт та послуг лісового господарства Карпатського регіону за період 2010–2015 рр., млн. грн.

Джерело: сформовано автором за даними Держлісагентства України

Найбільші обсяги продукції, робіт та послуг лісового господарства – в Івано-Франківській та Львівській областях. Так, у Івано-Франківській області у 2010 році було реалізовано продукції, робіт, послуг на суму 216,0 млн. грн., а в 2015 році обсяг зріс до 635,0 млн. грн. У 2015 році виробництво продукції, робіт та послуг лісового господарства у Карпатському регіоні становило 2408,5 млн. грн, що становить майже 25,35% загального обсягу в Україні. У структурі обсягів Карпатського регіону досліджувана область займає 2 місце, що у відсотках становить 27%.

Ліси Івано-Франківської області за своїм призначенням і розташуванням мають особливе значення – вони виконують екологічні функції, тому відбувається їх обмежене експлуатаційне використання з метою заготівлі деревини. За породним складом у лісах області переважають хвойні, такі як ялина європейська (52%), ялиця біла (5%), із листяних найбільш поширені бук лісовий (21%) та дуб звичайний (11%). Середній запас на 1 га вкритої лісовою рослинністю земель становить 282 м³. Середній річний приріст насаджень – 4,3 м³/га. Загальний запас деревини в лісах області – близько 160,0 млн. м³. За віковою структурою переважають середньо-

вікові насадження – 52%, молодняки – 17%, пристигаючі – 15%, стиглі та перестійні – 16%. Ліси області поділені за категоріями, такими як ліси природоохоронного, наукового, історико-культурного призначення (займають 19% від вкритої лісом площі), рекреаційно-оздоровчі ліси – 13%, захисні ліси – 23%, експлуатаційні ліси – 45%. Більша частина лісів області віднесена до лісів з особливими захисними функціями, де обмежено режим лісокористування. На території земель лісового фонду області виділено понад 300 об'єктів природно-заповідного фонду на площі 186,5 тис.га [2,5].

Площа Івано-Франківської області – 13,93 тис. км², що становить 2,31% загальної території України. Загальна площа лісів та інших лісовкритих площ області становить 635,0 тис. га, це 45,62% загальної площі земель регіону (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Структура земельного фонду Івано-Франківської області у 2015 р.

Аналіз тенденцій відтворення лісів у Івано-Франківській області за період 2010–2015 рр. (рис. 1.4) свідчить, що лісовідновлення у регіоні відбувалося переважно шляхом садіння і

висівання лісу, однак із 2013 року відбувається поступове збільшення площ відтворення шляхом природного поновлення. Темпи відтворення лісів залишаються низькими через відсутність фінансових інвестицій. Оскільки основна частина лісів в Україні перебуває у державній власності, то більшість коштів на реалізацію заходів із відтворення лісів передбачено отримати з державного бюджету України. Однак державне фінансування є недостатнім, тому відбувається за рахунок власних коштів державних підприємств.

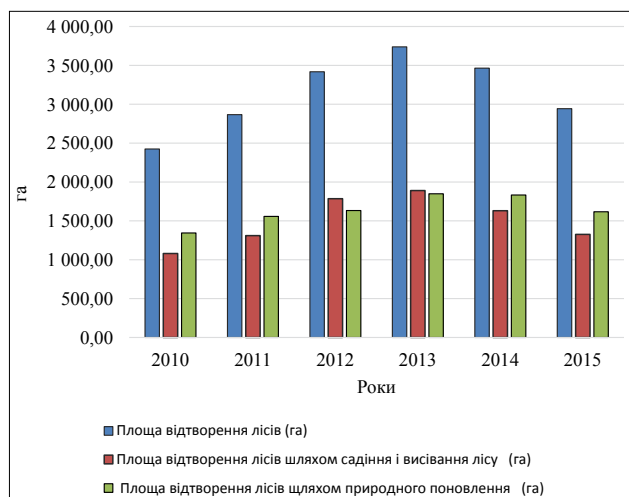


Рис. 1.4. Динаміка площі відтворення лісів у розрізі основних видів за період 2010–2015 рр., га

Джерело: сформовано автором на основі [5]

В умовах збалансованого розвитку галузі недостатність обсягів лісорозведення та якісного лісовідновлення є однією з головних проблем відтворення лісів. Причинами таких проблем є прорахунки у відновленні лісів і лісорозведенні, зумовлені недостатнім врахуванням екологічних чинників та їх впливу на лісові насадження.

Сучасні напрями розвитку і заходи щодо процесів відтворення лісів області повинні базуватись на вимогах збалансованого розвитку, тобто враховувати екологічні, економічні і соціальні пріоритети у процесі відновлення і створення лісів. Це забезпечить підвищення продуктивності і покращення біо-

логічної стійкості штучно створених лісових культур, посилення виконання ними екологічних, соціальних і ресурсних функцій.

Аналіз проведених досліджень щодо динаміки реалізації продукції лісового господарства свідчить про зростання обсягів реалізації продукції за останні роки. Якщо обсяги реалізації продукції у 2011 році становили 287,66 млн. грн., то у 2015 році – 576,03 млн. грн. Тобто обсяг реалізованої продукції за останні роки збільшився на 288,37 млн. грн. Темп зростання обсягів реалізації продукції Івано-Франківського ОУЛГ ланцюговим способом 2015 року порівняно з 2014 роком становив 139,6%. Темп зростання обсягу реалізованої продукції базисним способом 2015 року порівняно з 2011 роком становив 200,24% (рис. 1.5).

Протягом 2015 року на ведення лісового господарства ОУЛГ було виділено 221,01 млн. грн, із них 218,7 млн. грн, або 98,98% – власні кошти підприємств, 2,26 млн грн, або 1,02% було виділено на ведення лісового господарства із загального фонду Державного бюджету, спеціального фонду; асигнувань із місцевих бюджетів не було.

За даними 2015 року підприємства лісового господарства Івано-Франківської області отримали 46,40 млн. грн. чистого прибутку [5]. Така динаміка вказує на позитивні тенденції щодо активізації господарської діяльності підприємств.

За 2015 рік підприємствами галузі сплачено до бюджетів усіх рівнів 109,84 млн. грн.

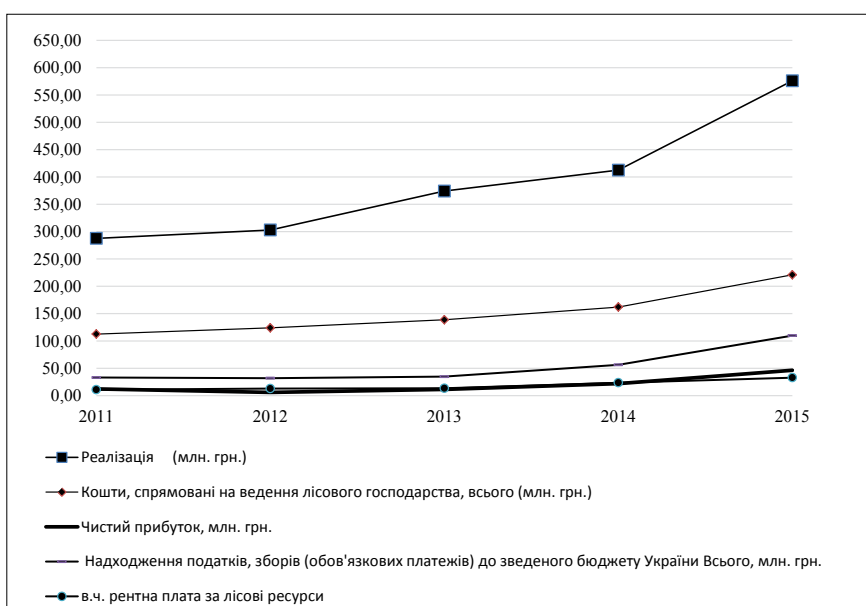


Рис. 1.5. Динаміка основних фінансово-господарських показників підприємств Івано-Франківської області Держлісагентства України за 2011–2015 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [5]

податків, зборів та обов'язкових платежів, що на 53,44 млн. грн. (або 51,4%) більше, ніж за 2014 рік. З них до Державного бюджету сплачено 68,1 млн. грн., до місцевого – 41,7 млн. грн. Найбільшу питому вагу в сумі сплачених податків та зборів становить рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів – 19,43% (32,84 млн. грн.), податок із доходів фізичних осіб – 15,24% (25,7 млн. грн.) та податок на додану вартість – 17,9% (30,2 млн. грн.). Крім податків підприємствами галузі за 2015 рік сплачено Єдиного соціального внеску 59,2 млн. грн. (35,0%), що на 12,9 млн. грн. більше, ніж за 2014 рік.

Підприємства лісового господарства здійснюють значний внесок в економіку регіону. За умов розвитку економічної кризи показники лісового господарства є недостатніми. Незважаючи на значний потенціал лісового сектору, його управління та використання не є ефективним, не відповідає сучасним вимогам і потребує вдосконалення. У лісах Карпатського регіону, зокрема Івано-Франківщини, є значні проблеми, починаючи незаконними рубками і закінчуючи масовим всиханням дерев.

Отже, проаналізувавши діяльність підприємств лісового господарства, можна визначити основні пріоритети їх розвитку, такі як підвищення біологічної стійкості і продуктивності лісів та лісових земель; належне фінансування заходів із відновлення лісів і лісорозведення; використання сучасних сценаріїв ведення лісового господарства та залучення зацікавлених сторін у процес прийняття рішень; збільшення площ корінних високопродуктивних насаджень; підвищення продуктивності функціонуючих деревостанів; дослідження фінансування екологічних програм лісоресурсного відтворення; вдосконалення напрямів регулювання діяльності

наявних підприємств, будівництво нових за рахунок усіх можливих джерел фінансування; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних видів продукції лісового комплексу.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи результати дослідження, можна стверджувати, що є необхідність проведення в Україні, зокрема у регіональному розрізі, наукових досліджень сучасного стану лісів. Вищенаведені дані показали, що сучасний стан лісів та лісового господарства області свідчить про те, що однією з причин деградації лісових екосистем є недосконалість лісова політика (зокрема, фіскальні її складники), яка не сприяє успішному вирішенню екологічних, економічних та соціальних проблем, що накопичилися в лісовому господарстві країни. Недостатньо уваги приділяється дослідженням господарсько-фінансового стану підприємств лісового господарства, що є важливим елементом майбутніх досліджень та основним джерелом для аналізу і прийняття найбільш ефективних управлінських рішень.

Сучасний стан лісів України, у тому числі й Івано-Франківської області, є результатом численних змін нормативного регулювання та економічних рамок діяльності лісового господарства і не може характеризуватись як задовільний. Постає необхідність реалізації принципів екологічно збалансованого відтворення і використання лісових ресурсів та екосистемного підходу до управління лісовим господарством в умовах ринкового реформування галузі.

Необхідно (з огляду на можливості поєднання бюджетів різних рівнів та децентралізацію) збільшити частку фінансування розвитку лісового фонду та можливості впровадження наукових підходів до ведення фінансово-господарської діяльності ЛГ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дейнека А.М. Місце і роль лісового господарства в регіональній еколого-економічній системі / Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: міжвід. наук.-техн. зб. / головред. В.Т. Максисів. – Львів, 2006. – Вип. 30. – С. 8–12. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/lglpdp/2006_30/29_Dejneka_LG_30.pdf
2. Івано-Франківське обласне управління лісового та мисливського господарства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ifforestry.gov.ua/>
3. Лицур І.М. Лісоресурсний потенціал України / Лицур І.М. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/15_7/170_Lycur_15_7.pdf
4. Лісове господарство України [Електронний ресурс] // Брошура Держлісагенства. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [Brosura_DALR_2015_web%.pdf](http://www.dalr.gov.ua/Brosura_DALR_2015_web%.pdf)
5. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2015 рік / Головне управління статистики в Івано-Франківській області. За ред. О.В. Бліннікової. – Івано-Франківськ, 2015. – 471 с.

УДК 342.9:347.214.2

Вдосконалення законодавства у сфері ведення державної реєстрації прав на земельну та іншу нерухомість в Україні

Ясінецька І.А.

доктор економічних наук, доцент,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Потапський Ю.В.

кандидат сільськогосподарських наук
Подільський державний аграрно-технічний університет

У статті відображено результати досліджень законодавства щодо ведення державної реєстрації прав на земельну та іншу нерухомість в Україні. За результатами встановлено що під час здійснення державної реєстрації права власності на земельну ділянку в Державному реєстрі прав на нерухоме майно обов'язковій реєстрації підлягають: 1) особа, яка є власником земельної ділянки; 2) належне їй право власності на земельну ділянку та 3) об'єкт права власності, тобто земельна ділянка з її характеристиками (місцем розташування, площею, цільовим призначенням тощо). Не можна зареєструвати право власності громадянина на земельну ділянку, якщо у цьому ж реєстрі не описати саму земельну ділянку як об'єкт його права власності, тобто не зазначити її розмір та місце розташування. Отримані результати досліджень підтверджують, що під час проведення земельної реформи в Україні виникла низка невирішених питань, які сприяють зловживанню у сфері управління земельними ресурсами та ухиленню від наповнення державного бюджету. Реалізація зазначених норм законодавства неможлива без функціонування належного контролю над виконанням робіт із землеустрою і кадастру та топографо-геодезичною і картографічною діяльністю.

Ключові слова: законодавство, нерухомість, земельна ділянка.

Ясинецкая И.А., Потапский Ю.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ НА ЗЕМЕЛЬНУЮ И ДРУГУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В УКРАИНЕ

В статье отражены результаты исследований законодательства по ведению государственной регистрации прав на земельную и другую недвижимость в Украине. По результатам установлено, что при осуществлении государственной регистрации права собственности на земельный участок в Государственном реестре прав на недвижимое имущество обязательной регистрации подлежат: 1) лицо, являющееся собственником земельного участка; 2) принадлежащее ей право собственности на земельный участок и 3) объект права собственности, то есть земельный участок с его характеристиками (месторасположением, площадью, целевым назначением и т. д.). Нельзя зарегистрировать право собственности гражданина на земельный участок, если в этом же реестре не описать сам земельный участок как объект его права собственности, то есть не отметить ее размер и местоположение. Полученные результаты исследований подтверждают, что при проведении земельной реформы в Украине возник ряд нерешенных вопросов, которые способствуют злоупотреблению в сфере управления земельными ресурсами и уклонения от наложения государственного бюджета. Реализация указанных норм законодательства невозможна без функционирования надлежащего контроля над выполнением работ по землеустройству и кадастру и топографо-геодезической и картографической деятельностью.

Ключевые слова: законодательство, недвижимость, земельный участок.

Yasinetska I.A., Potapsky Y.V. IMPROVEMENT OF LEGISLATION IN THE FIELD OF STATE REGISTRATION OF RIGHTS TO LAND AND OTHER REAL ESTATE IN UKRAINE

The article reflects the results of studies of legislation on the state registration of rights to land and other real estate in Ukraine. According to the results it is established that in the course of the state registration of the ownership of a land plot in the State Register of Rights to Immovable Property, the following are subject to mandatory registration: 1) the person who owns the land plot; 2) the ownership of the land plot belonging to it and 3) the object of ownership, that is, the land plot with its characteristics (location, area, purpose, etc.). After all, it is impossible to register the right of ownership of a citizen to a land plot if the land plot itself is not described in the same registry as an object of its property right, that is, its size and location should not be noted. The obtained research results confirm that during the land reform in Ukraine a number of unresolved issues arose that contribute to abuse in the sphere of land management and evasion from filling the state budget. Therefore, the implementation of these norms of law is impossible without proper control over the performance of land management and cadastre and topographic and geodetic and cartographic activities.

Keywords: legislation, real estate, land.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Здійснення в Україні широкомасштабної земельної реформи цілком закономірно поставило питання про формування у нашій країні повноцінної інфраструктури регулювання земельних відносин. До основних елементів цієї інфраструктури належать Державний земельний кадастр та державна реєстрація прав на землю та інше нерухоме майно.

Для ефективного управління нерухомістю, об'єктивного оподаткування та підвищення якості моделей прогнозування соціально-економічних явищ кадастр нерухомості повинен містити моніторингову інформацію. Така інформація дасть змогу внести певні корективи в процеси управління територіями, дати об'єктивну економічну та екологічну оцінку процесам, які розвиваються на даній території. Для цього в кадастрі повинен міститися блок порівняльного аналізу та аналітичного прогнозу, а також повинні бути визначені функції державних органів влади під час формування кадастру нерухомості. Для координації діяльності різних міністерств, відомств, підприємств та організацій, розроблення нормативно-правової, методичної та технічної документації з питань створення та ведення кадастру нерухомості, організації й управління регіональними та місцевими структурними підрозділами кадастру нерухомості, координації міжнародних зв'язків та державних програм у галузі кадастру нерухомості передбачено створення Національного агентства з кадастру нерухомості. Не випадково останнім часом у країні реалізується низка заходів, спрямованих на створення законодавчих засад, необхідних для формування зазначених інститутів [1].

Утім, на жаль, уже в ході реалізації таких заходів виявилось, що посадові особи, яким за їх статусом належить опікуватися формуванням нової системи державної реєстрації прав на нерухомість та Державного земельного кадастру, не мають чіткого та однозначного уявлення щодо того, в який спосіб ці інститути мають бути створені та функціонувати.

Йдеться не лише про те, що до цього часу Міністерство юстиції України та Держкомзем України ведуть дискусію про те, на який із цих органів влади має бути покладено функцію державної реєстрації прав на земельну та неземельну нерухомість. Бентежить й те, що не всі чільні посадовці, передусім Держкомзему України, чітко розуміють та вірно трактують поняття державного земельного

кадастру та державної реєстрації прав на нерухоме майно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика вдосконалення ведення державного земельного кадастру та реєстрації прав на нерухоме майно в Україні висвітлена в роботах широкого кола вітчизняних науковців, таких як А.С. Даниленко, Ю.О. Карпінський, В.В. Кулініч, А.А. Лященко, Л.Я. Новаковський, М.Г. Ступень, А.М. Третьак та ін. Багато вчених у своїх дослідженнях торкаються охорони і раціонального використання земель, оптимізації угідь, консолідації природних ресурсів

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз окремих проблем щодо ведення державної реєстрації прав на нерухомість на сучасному етапі розвитку земельних відносин в Україні і дослідження шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна реєстрація прав на землю та інше нерухоме майно стала важливою складовою частиною правового механізму набуття та реалізації прав на землю у країнах із ринковою економікою. Роль державної реєстрації прав на нерухомість у більшості країн полягає у підтвердженні державою фактів виникнення, зміни чи припинення прав на землю у процесі ринкового обігу земельних ділянок.

Державна реєстрація – це юридичне посвідчення нової земельної ділянки або змін у її правовому режимі, яке здійснюється внесенням установлених чинним законодавством записів її фізичних або юридичних характеристик до Державного земельного кадастру, присвоєнням ідентифікаційного (кадастрового) номера та видачею відповідного документа про реєстрацію земельної ділянки або зміни в її правовому режимі [2].

На жаль, в Україні до останнього часу не приділялося належної уваги створенню ринково орієнтованої системи державної реєстрації прав на нерухомість. Незважаючи на розпочату в 1992 р. приватизацію земель та формування ринкової інфраструктури у сфері земельних відносин, у країні фактично існує система державної реєстрації, яка сформувалася до початку приватизації земель.

Земельним кодексом України, який було прийнято 25 жовтня 2001 р. [3] та введено у дію з 1 січня 2002 р., передбачається принципово інша система державної реєстрації державних актів на землю. Згідно зі ст. 202 Кодексу, державна реєстрація земельних

ділянок повинна здійснюватися у складі державного реєстру земель, який складається з двох частин: а) Книги записів реєстрації державних актів на право власності на землю та на право постійного користування землею, договорів оренди землі із зазначенням кадастрових номерів земельних ділянок; б) Поземельної книги, яка містить відомості про земельну ділянку[4].

Слід зазначити, що після прийняття Земельного кодексу України загострилася боротьба між трьома відомствами – Міністерством юстиції, Держкомземом та Держбудом – за право ведення державної реєстрації прав на земельну та неземельну нерухомість. Однак Указом від 17 лютого 2003 р. «Про заходи щодо створення єдиної системи державної реєстрації земельних ділянок, нерухомого майна та прав на них у складі державного земельного кадастру» [5] Президент України вирішив цей спір на користь Держкомзему. Ст. 196 Кодексу також зазначає, що державна реєстрація земельних ділянок є складовою частиною Державного земельного кадастру. А у ст. 204 Земельного кодексу проголошується, що порядок ведення державного земельного кадастру, включаючи і державну реєстрацію земельних ділянок, встановлюється законом. Однак зазначені статті Земельного кодексу не містять норм прямої дії, адже на їх виконання Прикінцевими положеннями Кодексу передбачається розроблення закону про Державний земельний кадастр та Закону про державну реєстрацію земельних ділянок.

Із метою створення повноцінної законодавчої бази для здійснення державної реєстрації прав на нерухомість 1 липня 2004 р. Верховна Рада України прийняла Закон «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» [6].

У цілому Закон «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» заслуговує позитивної оцінки. У ньому знайшли відображення положення, які дістали назву «принципи одного вікна». Ці положення полягають у такому. По-перше, в основі закріпленої в Законі системи державної реєстрації прав на нерухоме майно покладено принцип єдності, нерозділення нерухомості як об'єкта прав, що підлягатимуть державній реєстрації. Цей принцип закріплюється у новому Цивільному кодексі України і полягає в тому, що земельна ділянка та пов'язане із нею майно, яке не можна відділити від ділянки без завдання істотної шкоди цьому майну (будівлі, споруди тощо), охоплюються

поняттям нерухомості або нерухомого майна.

По-друге, згідно із новим Законом, державна реєстрація прав на нерухоме майно (включаючи права на всі види нерухомості) здійснюватиметься за єдиними правилами і в єдиному державному реєстрі. По-третє, у Законі «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» знайшов відображення і такий принцип «одного вікна», який передбачає створення єдиної системи спеціалізованих державних органів, які здійснюватимуть державну реєстрацію прав на нерухоме майно. Мета цього Закону полягає в необхідності запровадження в країні системи державної реєстрації прав на земельну та неземельну нерухомість за принципом «одного вікна». Цей принцип означає, що право власності та інші права на землю та інше нерухоме майно мають реєструватися в одному органі, за єдиними правилами, а земельна ділянка та розташована на ній будівля повинні реєструватися як один об'єкт права власності [7].

Тим самим було зафіксоване проходження важливого рубіжного етапу на шляху формування в нашій країні нової, цивілізованої системи державної реєстрації прав на нерухоме майно, адже державна реєстрація речових прав на нерухоме майно та їх обмежень визначається Законом як офіційне визнання і підтвердження державою фактів виникнення, переходу або припинення речових прав на нерухоме майно та їх обмежень, що супроводжується внесенням даних до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно та їх обмежень. Іншими словами, із введенням у дію цього Закону лише державна реєстрація прав, відповідно до норм цього Закону, тягне за собою виникнення права власності та інших прав на земельну та неземельну нерухомість.

Державний реєстр прав на нерухоме майно, ведення якого є основною функцією державної реєстрації прав на нерухомість, є єдиною державною інформаційною системою, котра містить офіційно підтверджені та гарантовані державою (достовірні) відомості про речові права на нерухоме майно, їх обмеження, суб'єктів речових прав, об'єкти нерухомого майна (будівлі, споруди, земельні ділянки тощо), які належать відповідним суб'єктам, а також відомості про правочини, вчинені щодо таких об'єктів нерухомого майна

Виникає питання про те, як співвідносяться між собою ведення державного земельного кадастру та державна реєстрація прав на нерухомість. Зокрема, що має бути первин-

ним: включення відомостей про земельну ділянку (реєстрація) до Державного земельного кадастру чи реєстрація прав на цю земельну ділянку у Державному реєстрі прав на нерухоме майно?

Слід зазначити, що відповідь на дане запитання має не лише теоретичний, а й практичний інтерес, адже набувач права власності чи іншого речового права на земельну ділянку повинен знати, в якому порядку він має оформити (зареєструвати) набуте право. Зокрема, його цікавить те, чи повинен він спочатку здійснити реєстрацію набутої земельної ділянки у Державному земельному кадастрі, а лише потім зареєструвати набуте право на землю у Державному реєстрі прав на нерухоме майно, чи навпаки. На жаль, чинне законодавство України із даного питання є дуже суперечливим і не дає однозначної відповіді на поставлене питання. Так, п. 2 ст. 4 Закону «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» зазначає, що дані обліку земельних ділянок у Державному земельному кадастрі та кадастровий номер об'єкта нерухомості є основою для формування Державного реєстру прав. Отже, із Закону нібито випливає, що набута у власність, постійне користування чи оренду земельна ділянка має спочатку бути зареєстрована у Державному земельному кадастрі, де їй повинен бути присвоєний кадастровий (реєстраційний) номер, і лише після цього набувач земельної ділянки повинен зареєструвати набуте на неї право в Державному реєстрі прав на нерухоме майно.

Разом із тим, інший закон, а саме Земельний кодекс України, фактично заперечує такий порядок реєстрації. Справа у тому, що згідно зі ст. 79 Кодексу [8], земельною ділянкою визнається «частина земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування, із визначеними щодо неї правами». Отже, за Кодексом земельна ділянка є не просто частиною земної поверхні із певним місцем розташування та межами, обов'язковою ознакою земельної ділянки є належність її певному суб'єкту на певних правах.

Тобто, для того щоб зареєструвати набуту у власність чи користування земельну ділянку в Державному земельному кадастрі, набувач уже повинен мати права на неї. Але ж такі права, як встановлює ст. 125 Земельного кодексу України, виникають виключно після їх державної реєстрації.

Більше того, у ст. 2 Закону «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме

майно та їх обмежень» зазначається, що саме Державний реєстр прав на нерухоме майно та їх обмежень є єдиною державною інформаційною системою, яка містить відомості про речові права на нерухоме майно, їх обмеження, суб'єктів речових прав, технічні характеристики об'єктів нерухомого майна (будівель, споруд тощо), кадастровий план земельної ділянки, а також відомості про правочини, вчинені щодо таких об'єктів нерухомого майна. Інші інформаційні системи, які містять відомості про земельні ділянки, зокрема відомості з Державного земельного кадастру, на такий статус претендувати не можуть [9].

Таким чином, із вищевикладеного випливає, що особа, яка, наприклад, уклала договір купівлі-продажу земельної ділянки як покупець, після нотаріального посвідчення такого договору повинна спочатку зареєструвати цей договір у Державному реєстрі прав на нерухоме майно, набувши статус власника земельної ділянки, і лише після цього ділянка підлягає реєстрації у Державному земельному кадастрі. Тому п. 2 ст. 4 Закону «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень», який зазначає, що дані обліку земельних ділянок у Державному земельному кадастрі та кадастровий номер об'єкта нерухомості є основою для формування Державного реєстру прав, має тлумачитися таким чином, що внесення відомостей про земельну ділянку до Державного реєстру прав на нерухоме майно є основою для внесення відомостей про цю земельну ділянку до Державного земельного кадастру, а не навпаки.

Окрім того, слід мати на увазі, що Державний реєстр прав на нерухоме майно та Державний земельний кадастр є принципово відмінними за своїм змістом. Так, згідно зі ст. 12 Закону «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень», структура Державного реєстру прав включає три грипи відомостей, а саме: 1) дані про зареєстровані речові права та їх обмеження; 2) дані про суб'єктів речових прав; 3) дані про об'єкти нерухомого майна, тому для ведення повноцінного Державного реєстру прав до нього має вноситися мінімально необхідний обсяг відомостей [10].

Для реєстрації прав на земельні ділянки до зазначеного реєстру достатньо внести відомості про розмір та місцезнаходження ділянки. Справа полягає в тому, що Державний реєстр прав дає відповідь лише на одне питання: хто

є суб'єктом прав на дану земельну ділянку й якого роду (змісту) ці права, тому внесення до Державного реєстру прав інших відомостей про земельну ділянку лише інформаційно обтяжує його і не є необхідним.

На відміну від Державного реєстру прав у Державному земельному кадастрі має бути відображено значно більший обсяг даних про земельну ділянку. Крім розміру та місцезнаходження ділянки, у кадастрі мають відображатися дані про грошову оцінку земельної ділянки, про категорію земель за цільовим призначенням земельної ділянки, відомості щодо власників або користувачів земельної ділянки, а також інші дані, передбачені нормативно-правовими актами з питань Державного земельного кадастру.

Як бачимо, у Державному земельному кадастрі відображається багато даних, які можуть часто змінюватися. Наприклад, за незмінних розміру, місця розташування та власника (користувача) земельної ділянки її цільове призначення, грошова оцінка та деякі інші характеристики можуть часто змінюватися. Особливо це стосується грошової оцінки земельної ділянки, величина якої залежить від прокладення до (чи повз) ділянки нових комунікацій (доріг, засобів зв'язку тощо), облаштування території, які роблять її місце розташування більш вигідним, та ринкової кон'юнктури. Якщо включати всі ці дані до Державного реєстру прав, доведеться вносити до нього зміни ледь не щорічно. Все це робить зазначений реєстр нестабільним, а головне – вищеазначені додаткові відомості не впливають на характер прав власників чи користувачів конкретних земельних ділянок.

На жаль, під час прийняття Закону «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» до нього включили як принципове, але, на нашу думку, глибоко помилкове положення про те, що державна реєстрація речових прав на земельні ділянки та інше нерухоме майно здійснюється у складі Державного земельного кадастру. Чим мотивується така позиція законодавця? Формальна причина полягає в тому, що аналогічне положення закріплене й у низці статей Земельного кодексу України.

На жаль, під час формулювання в проєкті Земельного кодексу України положень про здійснення функції реєстрації прав на нерухомість у складі Державного земельного кадастру було використано не завжди точну та однозначну термінологію. Зокрема, у ст. 15 Кодексу зазначається, що до повнова-

жень центрального органу виконавчої влади із питань земельних ресурсів у галузі земельних відносин належить ведення державного земельного кадастру, у тому числі державної реєстрації земельних ділянок. Аналогічно викладається і ст. 196 (складові частини державного земельного кадастру), відповідно до якої Державний земельний кадастр включає державну реєстрацію земельних ділянок. Натомість ст. 202 Земельного кодексу України (Державна реєстрація земельних ділянок) визначає, що державна реєстрація земельних ділянок здійснюється у складі Державного реєстру земель, який складається із двох частин: а) Книги записів реєстрації державних актів на право власності на землю та на право постійного користування землею, договорів оренди землі із зазначенням кадастрових номерів земельних ділянок; б) Поземельної книги, яка містить відомості про земельну ділянку [11].

А в інших статтях Кодексу положення про суть державної реєстрації є викладеними, на нашу думку, більш точно і вірно. Так, ст. 125 твердить: право власності та право постійного користування на земельну ділянку виникає після одержання її власником або користувачем документа, що посвідчує право власності чи право постійного користування земельною ділянкою, та його державної реєстрації. А право на оренду земельної ділянки виникає після укладення договору оренди та його державної реєстрації.

Аналогічну норму містить і ст. 100 Земельного кодексу, яка зазначає, що право земельного сервітуту виникає після його державної реєстрації в порядку, встановленому для державної реєстрації прав на земельну ділянку. У цих статтях на відміну від положень статей 15, 196 та 202 визначається, що основним об'єктом державної реєстрації є не земельні ділянки, а права на них.

Тоді виникає питання: може, у Земельному кодексі були передбачені дві різні реєстраційні системи: державна реєстрація земельних ділянок та державна реєстрація прав на землю? Вважаємо, що відповідь на дане питання міститься у п. 6 Розділу IX «Прикінцеві положення», де записано таке: Кабінету Міністрів України створити Державний земельний (іпотечний) банк із відповідною інфраструктурою та запровадити державну реєстрацію прав на землю відповідно до ст. 202 цього Кодексу. Із наведеного положення випливає, що зобов'язуючи уряд України запровадити державну реєстрацію прав на землю відповідно до ст. 202 цього

Кодексу, законодавець під державною реєстрацією земельних ділянок мав на увазі державну реєстрацію прав на землю.

Висновки з цього дослідження. Втім, незважаючи на введення Закону в дію, чомусь ми, власники нерухомого майна, для того щоб зареєструвати права на нього, продовжуємо

стукати не в одне, а щонайменше у п'ять вікон. На нашу думку, основна причина полягає у тому, що не тільки в суспільстві, але й у посадових осіб органів влади відсутнє передусім чітке уявлення про те, що таке Державна реєстрація прав та Державний земельний кадастр, і в який спосіб вони мають «співіснувати».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Земельні відносини в Україні (Законодавчі і нормативні документи). – К. : Урожай, 2001.
2. Землепорядкування та землеустрій. Нормативно-правові акти та роз'яснення. – К. : Вид. Паливода А.В., 2007.
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001.
4. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень».
5. Нормативно-правові акти з питань земельних відносин. – К. : Урожай, 2003.
6. Землепорядний вісник. – 2014–2016.
7. Закон України «Про Землеустрій» від 22.05.2003.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади».
9. Погрібний О.О. Земельне право України / О.О. Погрібного, І.І. Каракаш. – К. : Істина, 2003. – 448 с.
10. Новаковський Л.Я. Регіональна земельна політика / Л.Я. Новаковський, М.І. Шквир. – К. : Урожай, 2006.
11. Відомчі нормативно-правові акти з питань земельних відносин / Держземагенство України. – К., 2011.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314

Взаємодія поколінь у генеративній діяльності

Аксьонова С.Ю.

кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Слюсар Л.І.

кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

У статті проаналізовано особливості взаємодії поколінь у процесі утримання, виховання, навчання, соціалізації дітей. Специфікою нашої країни є те, що навіть в умовах нуклеаризації сімей роль прабадьківського покоління в організації життєдіяльності й вихованні їх онуків залишається досить суттєвою. Розкрито основні перепони на шляху гармонізації взаємодії та взаєморозуміння між поколіннями.

Ключові слова: покоління, сім'я, діти, літні люди, генеративність, взаємодія.

Аксёнова С.Ю., Слюсар Л.И. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОКОЛЕНИЙ В ГЕНЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проанализированы особенности взаимодействия поколений в процессе ухода, воспитания, обучения, социализации детей. Спецификой нашей страны является то, что даже в условиях нуклеаризации семей значение прародительского поколения при организации жизнедеятельности и воспитания их внуков остается весьма существенным. Раскрыты основные препятствия на пути гармонизации взаимодействия и взаимопонимания между поколениями.

Ключевые слова: поколения, семья, дети, пожилые люди, генеративность, взаимодействие.

Aksyonova S.Y., Slyusar L.I. INTERACTION OF GENERATIONS IN GENERATIVE ACTIVITIES

In the article we analysed the features of the interaction of different generations in the process of care, upbringing, education, socialization of children. The specificity of our country is that even under the conditions of nuclearization of families, the value of grandmother/grandfather generation in the life activities organizing and education of their grandchildren remains very significant. The article also reveals the main obstacles to the harmonization of interaction and mutual understanding between generations.

Keywords: generation, family, children, elderly, generative interaction.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суспільство як історично визначений тип соціальної системи є специфічною формою соціальної організації населення, що склалася в процесі історичного розвитку країни. Реальне населення як сукупність індивідів певної конкретно-історичної якості має не лише соціальні властивості-якості, але і своєрідне «фізичне тіло», тобто певний віковий склад, є поєднанням і складною взаємодією поколінь людської спільноти. Кожне з поколінь має відмінності у життєвих стратегіях та соціально-культурних цінностях, їх складне поєднання і взаємодія впливають на всі інститути суспільства, у тому числі на інститут сім'ї. Солідарність, взаємодія, взаємодопомога поколінь у межах сім'ї є ключовими у

виконанні покладених на останню функцій. Однією з найважливіших функцій є утримання і виховання дітей, адже сім'я – це невід'ємна складова частина відтворення населення. Побудова суспільства для людей різного віку (саме це завдання стоїть перед людством) неможливо без комфортного існування в сім'ї представників усіх поколінь – як осіб старших вікових груп, так і дітей та підлітків, а «відсутність досвіду надійних міжпоколінних відносин загрожує формуванню і розвитку особистості» [1, с. 52].

Сімейна кооперація, взаємодопомога, обмін різними видами діяльності та послугами представників різних поколінь завжди були найважливішим принципом сімейного способу життя. Однак із розвитком людства еко-

номічна потреба у традиційній сім'ї – великій, багатодітній, в якій об'єднані представники різних поколінь – поступово зникає. Сім'ї стають меншими за розміром, переважно молодітними, дорослі діти все рідше мешкають зі своїми батьками: внаслідок процесу нуклеаризації сім'ї, який відбувався паралельно з індустріалізацією і урбанізацією суспільства, найпоширенішою формою сім'ї стала проста (нуклеарна) сім'я, яка складається зі шлюбної пари та дітей. Зростаючі темпи модернізації ринку праці продукують значну мобільність населення, змінюючи форму сімейних відносин. У зв'язку із цим актуальним є дослідження тісноти зв'язків і взаємодії поколінь у генеративній активності, що охоплює сукупність дій і відносин, спрямованих на народження дітей, улаштування їх життя, виконання зобов'язань дорослих сприяти благополуччю молодших через виховання, навчання, наставництво та творчу співпрацю, щоб залишити певну спадщину про себе майбутнім поколінням [2]. Аналіз взаємодії поколінь наближає до з'ясування довгострокових тенденцій розвитку населення, змін у його відтворенні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У різні часи філософи та видатні мислителі зосереджували увагу на взаєминах поколінь, на ставленні старших до молодих, готовності молодих вивчати досвід попередніх поколінь і слідувати їх настановам. Інтерес до вивчення поколінь посилювався після опублікування у 1991 р. теорії поколінь, розробленої В. Штраусом та Н. Хоувом, на думку яких покоління як групу людей, народжених у певний період, формують і визначають не стільки вікові межі, скільки однакові або схожі цінності та події, що розгорталися або панували у суспільстві під час виховання та становлення як особистостей представників того чи іншого покоління. Феномен поколінь і зараз знаходиться у фокусі досліджень багатьох сучасних філософів, соціологів, демографів та характеризується багатовекторністю опрацювань. Зокрема, М.Б. Глотов досліджував покоління як соціологічну категорію і звернув увагу на особливості спадкоємності (наступництва) поколінь у кінці ХХ – на початку ХХІ ст., серед яких на перший план виступає той факт, що цей процес відбувається не тільки в умовах зміни поколінь, а й зміни політичної, економічної і соціальної структур; пріоритетного значення набувають швидше внутрішньопоколінні запозичення (найчастіше елементів субкультур західних країн), ніж міжпоколінна спадкоємність; окрім того, нігілістичне став-

лення до спадщини поколінь радянського періоду, призводить до краху авторитету старшого покоління в очах молодого, а девальвація духовних цінностей і норм попередніх поколінь ще більше ускладнює передачу їх наступним поколінням [3].

Процес нуклеаризації сім'ї також стає перепоною під час передачі цінностей наступному поколінню, втім, демографи і соціологи, вивчаючи трансформацію форм сімейних стосунків, дійшли висновку, що у разі відокремлення дорослих дітей від батьків стосунки між поколіннями однієї родини не зникають повністю, а приймають дещо іншу, більш зручну і гнучку форму. На базі нуклеарних сімей з'являються нові форми інтеграції поколінь, що стало об'єктом дослідження Л. Руссель, П. Таунсенд, Л. Розенмаур [4, с. 42–44]. Більше того, А. Антонов зробив акцент на тому, що на рубежі тисячоліть загальна сімейна діяльність є системоутворюючою властивістю сім'ї, навіть коли її члени мешкають окремо [5, с. 44]. Сімейні та соціальні функції працьківського покоління, процеси трансляції культурного сімейного капіталу в міжпоколінному аспекті та його роль у соціальному статусі наступних поколінь родини докладно розглянуті В.В. Семеновою [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування особливостей взаємодії поколінь у процесах утримання, виховання, навчання та соціалізації дітей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомий психолог Е. Еріксон, автор епігенетичної моделі людського розвитку, згідно з якою життя людини є послідовністю восьми стадій, сьому стадію, що притаманна зрілій людині, розглядав із позицій генеративності, тобто зацікавленості в улаштуванні життя і навчанні нового покоління [7, с. 255]. Ця якість проявляється в турботі про самих себе, своїх дітей і наступні покоління, у зацікавленості в їх підтримці, готовності допомагати і навчати, що аж ніяк не передбачає пасивного ставлення старших поколінь до молодших. Генеративність стає фокусом взаємодії поколінь: старші покоління передають молодшим життєвий досвід, знання, духовні надбання та матеріальні цінності, а молодші покоління через потребу в допомозі з боку старших сприяють тому, що життя останніх стає більш осмисленим і, що найважливіше, молоді покоління якби «енергетизують» старші покоління своїм завзяттям, новаціями, ідеями, підходами, творчістю [7, с. 256]. При

цьому важливою є «відкритість» як молодого, так й старшого покоління для сприйняття досвіду, знань, новацій, ідей тощо.

Зазвичай у дослідницькій літературі виділяють чотири типи міжпоколінних стосунків: конфлікт, солідарність, незалежність і подвійність. Виявлено, що відносини між різними віковими групами у вільний час здебільшого характеризують як незалежні, тоді як у сімейно-родинній сфері частіше переважають відносини солідарності [1, с. 52]. Догляд і виховання онуків належать до сімейно-родинної сфери, водночас можуть здійснюватися бабусями/дідусями в їх вільний час і лише за їх бажанням. Обов'язковості у цьому не повинно бути, тому цікаво дізнатися, якою мірою відносини покоління у генеративній діяльності можуть бути незалежними, а якою мірою характеризуються як солідарність і позитивна взаємозалежність. Оскільки погляди на виховання можуть суттєво різнитися, не можна виключати й конфлікт покоління.

В Україні традиційно зв'язок покоління у сім'ї є досить міцним: літні батьки допомагають молодим сім'ям. Допомога передусім стосується догляду за малолітніми дітьми, а згодом дорослі діти й онуки допомагають уже літнім дідусям та бабусям. Літня людина залишається в системі сімейної кооперації та взаємодопомоги, тобто приймає участь у спільній скоординованій діяльності заради досягнення загальносімейних цілей, хоча форми залучення до рішення загальносімейних проблем змінюються з підвищенням віку.

На жаль, на таких етапах життєвого циклу сім'ї, як дітородна активність та батьківство, доволі високою є ймовірність розлучення та утворення неповної сім'ї, в якій діти залишаються жити з одним із батьків (найчастіше з матір'ю) і з представниками старшого покоління – дідусем і/або бабусею. Кожна четверта неповна сім'я проживає разом із дідусем чи бабусею або іншим родичем; лише у кожній десятій неповній сім'ї мати або батько з дітьми проживають з обома своїми батьками [8, с. 78]. У більшості таких випадків, і частіше тоді, коли є дитина/діти дошкільного віку, допомога старшого покоління стає вагомим чинником, що протидіє збіднінню неповної сім'ї, адже у матері чи батька з'являється

можливість займатися професійною діяльністю тоді, як бабуса/дідусь частково беруть на себе функції з догляду за дитиною. Необхідно зазначити, що майже в усіх видах діяльності, пов'язаної з утриманням і вихованням дітей, основними виконавцями є переважно жінки. Однак в окремих випадках, навіть у повних сім'ях, певні обов'язки з догляду і виховання дітей повністю покладені на бабусь/дідусів. Зокрема, вони можуть бути основними виконавцями у приготуванні їжі, читанні книжок, пранні та прасуванні одягу [8, с. 165].

Зазначимо, що види діяльності літніх жінок і чоловіків щодо допомоги у догляді та вихованні онуків можуть бути різноманітними. Як засвідчують результати соціально-демографічного дослідження «Літні особи в Україні: умови життя та соціальне самопочуття», найчастіше бабуса чи дідусь здійснюють прогулянки з дітьми, а також опікуються дітьми у разі потреби: кожна четверта літня жінка і кожен п'ятий чоловік, що допомагають онукам, зазначили, що хоча онуки живуть окремо, але у разі хвороби, карантину в дитячому закладі, відрядження батьків тощо онуки переїжджають до них і вони повністю піклуються про них. Поширеними також є допомога у навчанні, читання разом книжок, ігри, спільний відпочинок і оздоровлення (рис. 1).

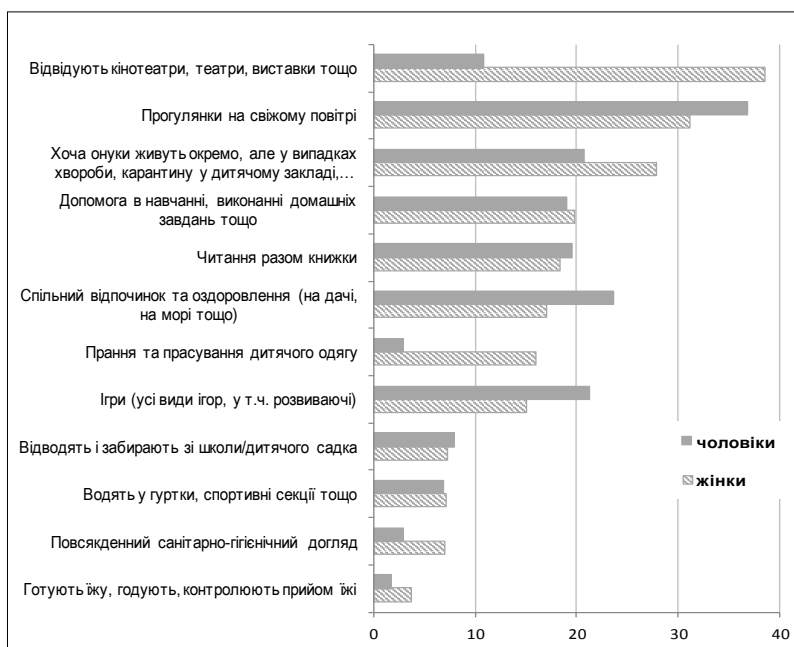


Рис. 1. Частка літніх жінок та чоловіків, які допомагають доглядати онуків, за видами допомоги, %

Респондент мав змогу обрати декілька варіантів відповіді

Джерело: розраховано за даними вибіркового соціально-демографічного обстеження «Літні особи в Україні: умови життя та соціальне самопочуття»

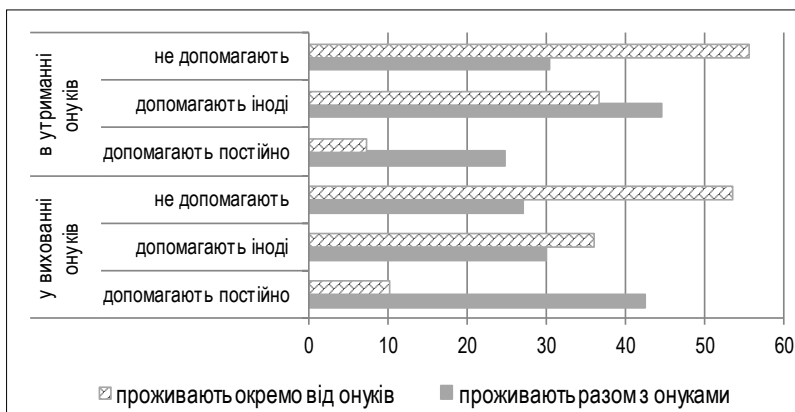


Рис. 2. Розподіл літніх жінок за їх участю у вихованні й утриманні онуків залежно від форми проживання, %

Джерело: розраховано за даними вибіркового соціально-демографічного обстеження «Літні особи в Україні: умови життя та соціальне самопочуття»

Неважко помітити, що бабусі значно частіше, ніж дідусі, займаються безпосередньо доглядом за онуками: готують їжу і годують малолітніх дітей, перуть і прасують одяг, здійснюють санітарно-гігієнічний догляд, а також частіше відвідують з онуками кінотеатри, театри, виставки. Серед дідусів більше тих, хто грається з онуками, відпочиває спільно з ними, читає книжки.

Цікавою є та обставина, що участь бабусь у вихованні онуків від сина, як правило, є меншою порівняно з участю бабусі з боку матері; така поведінка виправдовується здебільшого намаганням свекрух уникати конфліктів із невістками. Однак психологи запевняють, що на другій стадії прабатьківства (бабусі у віці старше 58–60 років, а онуки віком від 11 до 18 років), коли бабусі відходять від ролі «доглядальниці» й актуалізується роль «вихователя», «наставника», той факт – від сина онуки чи від доньки – втрачає свою значущість [9]. Психологи також зауважують, що на участь бабусь у вихованні підростаючого покоління впливають їхній вік та вік онуків. Так, висока ймовірність виконання бабусями своїх обов'язків забезпечувалася тоді, коли бабусі були молодшими за 65 років, а онуки – менше 11 років [6].

Специфікою нашої країни є те, що і в умовах нуклеаризації сімей значення прабатьків для організації життєдіяльності та виховання їх онуків залишається досить суттєвим.

Бабуся і дідусь є важливими для дітей, є втіленням неперервності сімейного досвіду і зв'язку поколінь родини. Вони формують ту сімейну атмосферу любові і турботи, яку не завжди можуть забезпечити батьки, зайняті професійною діяльністю. Види допомоги представників старшого покоління поступово змінюються, як правило, залежать від форми проживання (разом з онуками чи окремо, на якій відстані). За даними дослідження «Літні особи в Україні: умови життя та соціальне самопочуття», 80% літніх матерів і майже 75% батьків матеріально допомагають своїм дітям утримувати онуків, однак більшість із них

робить це періодично, нерегулярно. Лише 15% опитаних визнали, що допомога є постійною [10, с. 128–130]. Характер цих взаємозв'язків у родині залежить від структури сім'ї: серед літніх осіб, які мешкають окремо від своїх онуків, більше тих, хто не надає їм допомоги – й у вихованні, й у утриманні (рис. 2).

Разом із тим необхідно усвідомлювати, що сьогодні мова йде про виховання і соціалізацію тих, хто народився і дорослішає у світі високих технологій – смартфонів, MP3-плеєрів, Інтернету, ноутбуків, iPad, соціальних мереж, тобто про виховання і соціалізацію так званого покоління хай-тек, або покоління Z, для якого ці технології є звичними, буденними і в певному сенсі навіть вітальними (життєво необхідними). А от у гру – взаємодію у виховному процесі – вступають покоління «бумерів» (1943–1963 років народження), покоління X (1963–1982 років народження) та покоління Y (1982–2000 років народження)¹. Складність дослідження природи взаємовідносин і взаємодії поколінь виявляється насамперед у тому, що, починаючи життя в певний момент історичного часу, представники покоління зв'язані спільними життєвими переживаннями тих чи інших суспільно-історичних подій, через які вони проходять у віці, в якому (з певною варіацією) відбуваються й однакові демографічні події (повноліття, навчання, одруження, народження первістка, народження другої дитини тощо), і через це кожне покоління є унікальним. Водночас представники покоління у своїх сім'ях відіграють конкретні ролі (доньки/сина, матері/батька, бабусі/дідуса тощо), відносно виконання яких є суспільно визнані «приписи» й очікування. Так,

¹ Не існує однієї думки щодо років народження поколінь. Ми орієнтувалися на статтю Н. Стець «Коротко про теорію поколінь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-territory.com/articles/korotko-pro-teoriyu-pokolin>.

очікується, що бабуся має бути турботливою і зацікавленою у вихованні онуків, передачі їм досвіду і мудрості. Втім, навіть щодо характеру-характеристик отриманого досвіду, то бабусі покоління «бумерів» суттєво відрізняються від бабусь покоління Х.

Кожне молоде покоління прагне дій і змін, жадає нового, налаштоване на розвиток, або, за словами К. Мангейма, усвідомлює процес дестабілізації та знаходиться на боці такого процесу [11, с. 35]. Згадувані обстеження показали, що здебільшого літні люди з віком усе менше часу проводять із дітьми, водночас дорослішання останніх супроводжується зменшенням звернень за підтримкою і порадою до представників старшого покоління, які намагаються зберегти непохитними, увічнити сформовані ще в часи їх молодості погляди і цінності. Перегляд або навіть відмова від деяких із них розцінюється як утрата сенсу життя. Взаємодія поколінь, одне з яких вимагає змін, а інше прагне стабільності, була б неможливою, якби не спрацьовував «компенсаторний фактор»: не лише вчитель (старші покоління) виховують учня (молоді покоління), але й учні навчають свого вчителя [12, с. 35].

Відомий американський антрополог М. Мід, вивчаючи відносини між поколіннями в різних суспільствах, зазначила, що культури розрізняються переважанням певного типу межпоколінної комунікації. Домінувати може передача культурного досвіду від старшого покоління молодшому (постфігуративний тип культури), але можливі й інші види трансляції, зокрема від молодшого покоління старшому, що, як правило визначається соціальними умовами (префігуративний тип культури).

Виникають запитання: наскільки сучасне старше покоління в нашій країні відкрите і зацікавлене в передачі культурного досвіду від молодшого покоління? наскільки таке навчання є прийнятним для старших? Адже представники цього покоління були свідками того, що в період суспільного застою навколо старших поколінь центрувалися економічні інтереси, вони несли трудове навантаження і забезпечували стабільність ціннісної системи суспільства [12]. Ймовірно, більшість представників сучасного старшого покоління сподівалася на подібний життєвий сценарій – цілковито бути у центрі суспільної уваги. Обстеження показали, що майже половина літніх людей не задоволені ставленням до них, уважають, що до літніх осіб ставляться гірше, ніж до людей молодого віку, ще близько 17% опитаних не змогли дати певну відповідь.

Однак необхідно визнати, що прискорення соціальної динаміки змінює вектор домінуючого впливу, а старшому поколінню важко перелаштуватися до нових вимог.

За допомогою обстежень з'ясувалося, як літні люди проводять свій вільний час, яке заняття для них стало основним після виходу на пенсію [10]. Як основне заняття літні люди найчастіше називали перегляд телепередач: 45% опитаних жінок та майже 49% чоловіків указали, що свій вільний час вони проводять здебільшого перед телевізором. Із величезним відривом від панівного заняття друге місце зайняло читання: це заняття як основне вказували у 3,5 рази рідше, ніж перегляд телепередач. Жінки частіше, ніж чоловіки, повідомляли, що зазвичай проводять свій вільний час, спілкуючись із дітьми, прогулюючись з онуками, але таких виявилось близько 9%. Мірою підвищення віку збільшувалася частота вибору «дивлюсь телевізор» як основного заняття дозвілля та зменшувалася частота відповідей «гуляю з онуками, спілкуюся з дітьми» і «займаюся улюбленою справою/хобі». Серед варіантів був запропонований і такий, як «займаюсь на комп'ютері (Інтернет)», однак його вказали менше ніж 2% респондентів, і лише ті, хто перебував у віці 60–69 років. Переважання пасивного використання вільного часу поєднується з низьким рівнем зацікавленості літніх людей щодо отримання нових знань у межах відповідних програм навчання: майже 70% опитаних указали, що не мають бажання скористатися можливістю отримати нові знання в межах програм навчання для літніх осіб (таке бажання мали лише 17% і менше 1% повідомили, що вже навчалися або навчаються зараз). На наше переконання, пасивність і низький інтерес до навчання представників старшого покоління є вагомими перепонами на шляху гармонійної взаємодії та взаєморозуміння не лише з молодим поколінням (онуками), але й з поколінням людей зрілого віку (дітьми), які певною мірою відіграють роль посередницької групи, але при цьому мають свої погляди і правила щодо піклування, виховання, соціалізації власних дітей. На формування таких поглядів вплинув досвід (як позитивний, так й негативний) виховного процесу, застосованого безпосередньо до них їх батьками, а зараз бабусями/дідусями онуків, але він був багаторазово доповнений і переглянутий через призму наслідків отриманого виховання у подальшому житті та подіями поза сім'єю.

Результати Європейського соціального обстеження, в якому поряд з іншими запитаннями респондентам було запропоновано вказати, наскільки вони є схожими чи не схожими на тих, для кого «*важливо вигадувати нові ідеї та бути творчою людиною*», «*побається все робити у свій оригінальний спосіб*», також підтвердили, що люди літнього віку в Україні займають досить пасивну позицію: тотожність із зазначеними характеристиками відчували лише 23% респондентів у віці 60 років і старше, тоді як у Швейцарії та Данії таких було 62%². Тому не дивно, що у Швейцарії, з точки зору онуків, бабусі та дідусі є важливими референтними людьми, оскільки вони визначають світ дорослих, орієнтованих на роботу; крім того, досвід Швейцарії також показує, що краще використання потенціалу літніх людей позитивно впливає на зв'язок поколінь [1]. А от в Україні у складній для дитини ситуації, коли вкрай необхідно отримати допомогу чи пораду до бабусі/дідуся, інших родичів за результатами опитування учнівської молоді віком 11–17 років «*Здоров'я та поведінкові орієнтації учнівської молоді України*», звернулися б лише 13,9% опитаних [13]. Метою зазначеного дослідження було з'ясування впливу соціального середовища, зокрема батьківської сім'ї та шкільного оточення, на формування здоров'я молоді. Цілком зрозуміло, що найчастіше діти у складних ситуаціях звертаються до батьків, а от на другому місці знаходяться друзі, причому чим старшою є дитина, тим частіше вона звертається за допомогою чи порадою саме до друга/подруги.

Утім, важливість друзів у процесі формування особистості дитини часто виявляється в обстеженнях різного плану. Занепокоєння викликає поступовий перехід від «живого» спілкування між друзями до віртуального способу, який стає дуже звичним для нового покоління й який суттєво впливає на психологічні особливості цього покоління. Вже зараз видно, що діти і підлітки краще розбираються у техніці, ніж у людських емоціях і людській поведінці [14], і тому функція старшого покоління у протидії «девальвації» сімейних цінностей посилюється.

Соціально-демографічні дослідження також засвідчують, що у цілому механізми сімейної взаємодії та взаємодопомоги стосовно літніх осіб продовжують діяти. Біль-

шість літніх жінок і чоловіків характеризують стосунки зі своїми дітьми як «дружні, доброзичливі, я відчуваю їхню увагу, турботу і турбуюсь про них» [10]. Рівень пенсійного забезпечення населення є недостатнім, тому сімейні грошові трансферти є важливим джерелом підтримки гідного рівня життя пенсіонерів. За даними дослідження, 75% літніх жінок і 63% літніх чоловіків одержують матеріальну допомогу від дітей, однак здебільшого не регулярно, у певних ситуаціях, а постійно надходить допомога 25% літніх жінок і 16% чоловіків.

Висновки з цього дослідження. У статті було здійснено спробу дослідження взаємодії поколінь у полі генеративної діяльності, що передбачає утримання, виховання, навчання, соціалізацію дітей за допомогою поєднання двох підходів до категорії «покоління»: розгляду покоління як послідовності народжень у сім'ї (діти – батьки – прабабушки) та покоління як групи із загальними суспільно-історичними характеристиками. Той факт, що кожна людина є «мультипоколінною» [1], дає підстави для такого поєднання.

У роботі поставлено більше запитань, аніж дано відповідей, що зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямі. К. Мангейм зазначав, що не кожне місцезнаходження покоління і не кожна вікова група виробляють нові, оригінальні, колективні імпульси і формоутворюючі принципи, адекватні специфічній ситуації, в якій вони знаходилися. У зв'язку із цим було б цікаво дізнатися, вплив саме яких поколінь, груп є найсильнішим у процесі виховання і соціалізації молодого покоління.

Прискорення технічного прогресу впливає на світогляд, змінює комунікацію між людьми. Роль старшого покоління, представленого в сім'ях бабусями і дідусями, незалежно від того, проживають вони разом із дітьми й онуками чи окремо, все більше зосереджуватиметься в напрямі підтримки живого спілкування, допомозі підростаючому поколінню орієнтуватися у світі різноманітних людських емоцій, почуттів, стилів поведінки. Однак спілкування і тим більше авторитет старших стануть можливими за умови їх готовності освоювати нове і прогресивне та навчатися у молодих. На нашу думку, важливим завданням сьогодення є підтримання-стимулювання активної позиції старшого покоління, заохочення до продовження освіти, пізнання і освоєння інноваційного, подолання стереотипу, що старші покоління можуть лише навчати

² Джерело: розрахунки авторів за даними Європейського соціального обстеження 2012 р. (раунд 5).

молодих, і вже пізно навчатися у поважному віці. Саме цей шлях сприятиме гармонізації взаємодії між поколіннями, зокрема у сфері генеративної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Прохорова М.В. Взаимодействие поколений в семье и обществе: резюме доклада о поколениях в Швейцарии / М.В. Прохорова // Вестник Нижегородского университета. – С. 52–62.
2. Аксьонова С.Ю. Генеративна активність населення: формування концепції / С.Ю. Аксьонова // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 2. – С. 56–63.
3. Глотов М.Б. Поколение как категория социологии / М.Б. Глотов // Социологические исследования. – 2004. – № 10. – С. 42–48.
4. Семья и общество. – М. : Наука, 1982. – 128 с.
5. Социология семьи / Под ред. А.И. Антонова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 640 с.
6. Семенова В.В. Бабушки: семейные и социальные функции прародительского поколения / В.В. Семенова // Судьбы людей: Россия XX век. Биографии семей как объект социологического исследования ; Институт социологии РАН. – М., 1996. – С. 326–354.
7. Эриксон Э. Детство и общество / Э. Эриксон ; изд. 2-е, перераб. и доп. ; пер. с англ. – СПб. : Ленато ; Университетская книга, 1996. – 592 с.
8. Сім'я та сімейні відносини в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку. – К. : Основа-Принт, 2009. – 248 с.
9. Белогай К.Н., Красная Е.А. Прародительство как этап развития материнского отношения / К.Н. Белогай, Е.А. Красная // Психология зрелости и старения. – 2008. – № 4. – С. 62–79.
10. Населення України: імперативи демографічного старіння. – К. : АДФ-Україна, 2014. – 288 с.
11. Мангейм К. Очерки социологии знания. Проблема поколений – Состязательность – Экономические амбиции / К. Мангейм. – М., 2000. – С. 245.
12. Беляева Л.А. Социальный портрет возрастных когорт в постсоветской России / Л.А. Беляева // Социологические исследования. – 2004. – № 10. – С. 31–41.
13. Показники та соціальний контекст формування здоров'я підлітків : [монографія] / О.М. Балакірева, Т.В. Бондар, Д.М. Павлова [та ін.] ; наук. ред. О.М. Балакірева. – К. : ЮНІСЕФ, Укр. ін-т соц. дослідж. ім. О. Яременка, 2014. – 156. с.
14. Поколение Z: те, кто будет после [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-executive.ru/career/hr-management/1450249-pokolenie-z-te-kto-budet-posle>.

УДК 330.564.2-021.23+005.96(477)(045)

Нерівність доходів населення України як перешкода розвитку людського капіталу

Волошина С.В.

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

Скубіліна А.В.

аспірант кафедри економічної теорії
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Чеботаренко А.М.

студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено значення нерівності доходів населення у розвитку людського капіталу. Проаналізовано диференціацію доходів населення України та її місце у світовому просторі. Оцінено досконалість основних методичних підходів до оцінювання економічної нерівності населення. Встановлено існування прихованої нерівності доходів населення України, визначено її причини й наслідки для розвитку людського капіталу. Надано пропозиції щодо подолання економічної нерівності населення України.

Ключові слова: людський капітал, доходи населення, заробітна плата, диференціація доходів населення, прихована нерівність доходів населення.

Волошина С.В., Скубіліна А.В., Чеботаренко А.М. НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ КАК ПРЕПЯТСТВИЕ РАЗВИТИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье исследовано значение неравенства доходов населения в развитии человеческого капитала. Проанализирована дифференциация доходов населения Украины и ее место в мировом пространстве. Оценено совершенство основных методических подходов к оцениванию экономического неравенства населения. Установлено существование скрытого неравенства доходов населения Украины, определены его причины и последствия для развития человеческого капитала. Представлены предложения по преодолению экономического неравенства населения Украины.

Ключевые слова: человеческий капитал, доходы населения, заработная плата, дифференциация доходов населения, скрытое неравенство доходов населения.

Voloshyna S.V., Skubilina A.V., Chebotarenko A.M. INEQUALITY OF INCOMES OF UKRAINE AS AN OBSTACLE TO THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

This article aims to explore the significance of inequality of incomes in the development of human capital. The differentiation of incomes among Ukrainian population in relation to the rest of the world was analyzed. Perfect basic methodological approaches to the assessment of economic inequality of population were evaluated. The existence of hidden income inequality population of Ukraine was established along with its causes and consequences for human capital development. The proposals to overcome economic inequality in Ukraine were suggested.

Keywords: human capital assets, incomes, wage, differentiation of incomes, hidden inequality of incomes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процеси сучасного реформування суспільного виробництва в Україні не можуть відбуватися осторонь від світового вектору розвитку, який визначається як побудова інноваційної економіки та економіки знань.

За нових умов головним фактором суспільного розвитку виступає людський капі-

тал, який вбирає в себе сукупність знань, досвіду, навичок і здібностей фізичних осіб, що беруть участь у суспільно корисній діяльності для отримання економічних і соціальних вигід.

Своєю чергою, розвиток людського капіталу забезпечується на основі відповідних інвестицій, джерелом яких виступають як суспільні фонди, фінансові ресурси підприємств,

так і доходи населення. Водночас доходи населення є відображенням віддачі від людського капіталу.

Сучасний розвиток даного капіталу в Україні свідчить про наявність проблем із забезпеченням його конкурентоспроможних характеристик, що слід пов'язувати як з обмеженням розміром потенційних інвестицій, так із економічною нерівністю населення, тобто неоптимальною диференціацією його доходів.

Так, для українського суспільства характерні суттєва диференціація за рівнем добробуту, а також значна частка бідного та низька питома вага середнього прошарку населення. В Україні соціальна структура нагадує трикутник: 1–2% належить до вищого класу, 10–12% представляють середній клас, а інші, що становлять понад 85% населення, віднесені до найбіднішого класу [1, с. 90].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою нерівномірності розподілу доходів працювали такі зарубіжні вчені, як Л. Гайск, Дж. Р. Гікс, О. Лоренц, А. Сміт та ін. Серед українських учених, які досліджували диференціацію доходів, бідність населення та її причини, – М. Туган-Барановський, О. Чуприна, Е. Лібанова, С. Панчишин, В. Новіков, Н. Холод та ін. Науковцями добре опрацьовані питання щодо формування доходів населення, джерел їх походження, методичних підходів до оцінювання ступеня диференціації тощо.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Не зменшуючи значущості проведених досліджень, слід відзначити недоречність прямого копіювання досвіду економічно розвинутих країн у даній предметній галузі, у тому числі стосовно підходів до оцінювання диференціації доходів населення. Водночас зазначена проблематика в переважній частині досліджень розглядається відокремлено від завдань розбудови в нашій країні економіки знань, тобто без оцінювання причинно-наслідкових зв'язків між економічною нерівністю і розвитком людського капіталу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є діагностика стану економічної нерівності населення України та визначення її наслідків для розвитку людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи населення являють собою сукупність грошових і натуральних засобів для підтримки фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану людини на певному рівні задоволення її потреб [2, с. 137].

Отже, доходи населення є засобом формування і розвитку різнопланових характеристик людського капіталу. Обмеження розміру доходів у потенційних носіїв характеристик людського капіталу або невиправдана їх нерівність зумовлює неспроможність отримання ними якісної освіти, підтримки власного здоров'я, зростання трудової міграції тощо, що в сукупності унеможлиблює інноваційний розвиток країни і породжує її відсталість.

Відповідно до пп. 14.1.54 та 14.1.55 ст. 14 Податкового кодексу України, розділяють такі джерела доходу, як: проценти, дивіденди, роялті; будь-які інші види пасивних доходів (спадщина, подарунки, виграші, призи); заробітна плата та інші виплати; доходи від надання в оренду майна, рухомого транспорту; доходи від продажу майна; дохід від відчуження інвестиційних активів, у тому числі корпоративних прав, цінних паперів тощо; доходи, отримані у вигляді внесків та премій на страхування; доходи від зайняття підприємницькою та незалежною професійною діяльністю; інші доходи від будь-яких видів діяльності [3].

Основним джерелом доходів населення традиційно виступає заробітна плата, аналіз якої проводиться за її основними видами – номінальною та реальною. Аналіз власне номінальної заробітної плати дає змогу оцінити загальну суму коштів, що виплачується за результати трудової діяльності. Водночас аналіз реальної заробітної плати дає змогу встановити купівельну спроможність виплачених коштів і, відповідно, ступінь виконання основних функцій оплати праці (відтворювальної, стимулюючої, регулюючої, соціальної).

Аналіз динаміки номінальної заробітної плати в Україні за 2007–2016 рр. (рис. 1) пока-

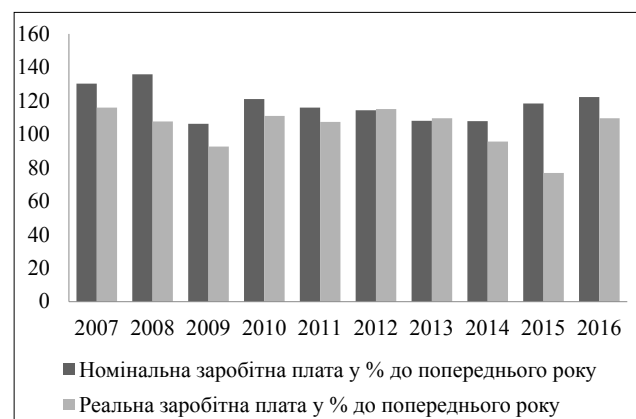


Рис. 1. Динаміка номінальної і реальної заробітної плати в Україні в 2007–2016 рр.

Джерело: складено авторами за [4]

зав на постійне зростання її середнього рівня, однак за значних варіацій щорічного приросту, що пов'язано, з одного боку, із державною політикою підвищення соціальних стандартів, а з іншого – з економічними, політичними і соціальними подіями в українському суспільстві у цей період.

Аналіз динаміки реальної заробітної плати за той же період показав:

а) переважне зростання даного показника за винятком 2009 р. (пік світової економічної кризи) і 2015 р. (політична криза в країні, наслідком якої стало суттєве зростання інфляції);

б) зниження реальної заробітної плати, яке відображає порушення одного з фундаментальних принципів організації заробітної плати щодо необхідності постійного зростання середньої заробітної плати, що викликає погіршення характеристик людського капіталу (мотиваційних установок, продуктивних здібностей, індивідуальних рис працівників тощо).

Між тим показники номінальної і реальної заробітної плати, відображаючи наявність загальної проблеми у розвитку людського капіталу за об'єктно-орієнтованим напрямом його інвестування «мотивація», не відображають глибини проблеми, що криється за цими середніми показниками.

У цьому зв'язку дослідження питань диференціації доходів населення, що корелює з диференціацією заробітної плати, має дати відповіді на питання щодо напрямів подальшого реформування даної сфери.

У світовій практиці для оцінки ступеня диференціації доходів населення використовують різноманітні методичні підходи, основними з яких вважаються оцінка розподілу населення за рівнем доходів, за коефіцієн-

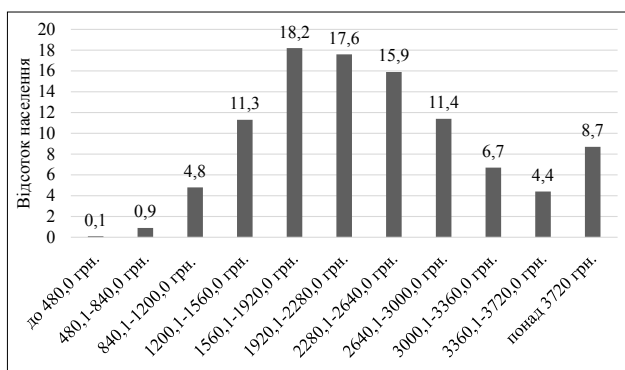


Рис. 2. Розподіл населення України за рівнем місячного середньодушового доходу в 2015 р., %

Джерело: складено авторами за [4]

том Джині, за децильним коефіцієнтом та на основі кривої Лоренца.

Аналіз розподілу населення України за рівнем доходів (рис. 2) показав, що в 2015 р. переважна частина населення (81,1%) отримувала доходи від 1 200 грн. до 3 360 грн.

Перебування цієї сукупності в середній гістограмі дає змогу стверджувати, що український середній клас – це населення із середнім рівнем доходу 2 240 грн., що еквівалентно \$93 (за курсом \$ США станом на кінець 2015 р.). Однак за стандартами ООН, якщо людина витрачає на проживання менше \$5 на день, що становить на місяць близько \$150, або 3 600 грн., то вона вважається бідною. Отже, середній рівень доходу переважної частини населення не перевищує цієї ганебної межі, тому рівень бідності в Україні перевищує 86,9%, оскільки складається з частки населення із середніми доходами (81,1%) і частки населення з низькими доходами (5,8%). Такий самий висновок констатувала й ООН, яка навесні 2015 р. встановила, що в Україні понад 80% населення живе за межею бідності, а прожитковий мінімум у країні наближається до порогу бідності африканських держав, хоча ще в 2012 р. ООН повідомляла, що лише 15% українців живуть за межею бідності. Державні службовці пояснюють дану ситуацію тим, що більшість людей виявилася раптово бідною через військовий конфлікт, девальвацію та інфляцію [5, с. 16].

Проте з рис. 2 видно, що частка населення з відносно високими доходами (понад 3 700 грн.) становила в 2015 р. 8,7%, що свідчить про більш високі ставки заробітної плати у певних групах (категорій) працівників та в окремих видах діяльності.

Таким чином, розшарування населення за рівнем доходів не набуває великого діапазону значень, але свідчить про перебування його переважної більшості за межею бідності.

Коефіцієнт (індекс) Джині розраховується за часткою доходів, отриманих окремою групою населення і характеризує відхилення фактичного розподілу доходів серед рівних за чисельністю груп населення від лінії їх рівномірного розподілу. Значення даного показника знаходяться в інтервалі від 0 до 1, де значення 0 свідчить про абсолютну рівність між усіма групами населення, а 1, або 100%, указує на абсолютну нерівність, коли певна особа зосереджує у своїй власності весь сукупний дохід.

Країни «Великого потенціалу», до яких належать Бразилія (51,5%), Аргентина

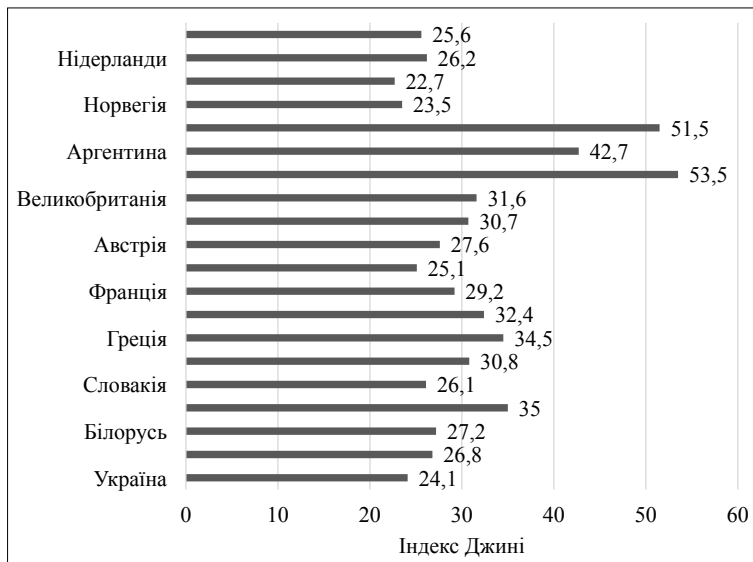


Рис. 3. Значення коефіцієнту Джині для різних країн у 2014 р., %

Джерело: складено авторами за [6; 7]

(42,7%), Колумбія (53,5%), мають найвищі значення показника, що свідчить про високий ступінь нерівності доходів населення (рис. 3).

Серед країн Євросоюзу найвище значення показника спостерігається в Румунії (35,0%), Греції (34,5%), Італії (32,4%), Великобританії (31,6%), Німеччині (30,7%), що вказує на вищу диференціацію в доходах населення, ніж, наприклад, у Словаччині (26,1%) і Чехії (25,1%). Найнижчі значення індексу в скандинавських країнах: Нідерланди (26,2%), Фінляндія (25,6%), Ісландія (22,7%), Норвегія (23,5%), в яких держава забезпечує високий рівень соціального захисту і проводить політику вирівнювання доходів, у тому числі через податкову систему.

Значення коефіцієнту Джині в Україні (24,6%) порівняно з розвинутими країнами є одним із нижчих, що повинно вказувати на низьку диференціацію доходів населення. Проте якісний аналіз даного показника показує, що: 1) в оцінках ураховано лише доходи від легальної зайнятості, тоді як тіньовий ринок праці в Україні, за різними оцінками, становить близько 50%, що значно викривлює результати; 2) більша частина населення, як відзначалося вище, відносно довгий час перебуває за межею бідності. Рівень доходів саме цієї частини й визначає ситуацію рівномірності розподілу доходів усього населення.

Отже, можна стверджувати, що в українських реаліях коефіцієнт Джині свідчить лише про те, що розшарування переважної частини населення за рівнем офіційних доходів і віддалення його від рівномірного розподілу є

невеликим і загалом відповідає європейському рівню.

Децильний коефіцієнт відображає співвідношення доходів вищої децильної групи населення (10% найбагатших домогосподарств) до нижньої децильної групи населення (10% доходів найбідніших домогосподарств).

В Україні в 2014 р. більше ніж п'ята частина із загальних доходів населення була зосереджена у складі 10-ї децильної групи (22%) (рис. 4), що свідчить про концентрацію влади та ресурсів у руках багатіїв.

Так, до світового рейтингу американського журналу Forbes The World's Billionaires за 2016 р. потрапили п'ять українців-мільярдерів, загальна сума статків яких оцінюється \$7,1 млрд., що становить 12,35% ВВП України (станом на 31.12.2016 по курсу НБУ ВВП становив \$87,65 млрд.) [4; 8]. Найменша частина загальних доходів, що складає 25-ту частину, – й 1-й децильній групі (4%). Із рис. 4 також видно, що майже відсутній середній клас населення, оскільки різниця між 2-ю і 8-ю децильними групами становить лише 4%. Децильний коефіцієнт становив 5,5, що, за експертними оцінками, вважається нормою. Проте, як свідчать інші джерела, відношення доходів 10% найбагатших і 10% найбідніших українців з урахуванням тіньових доходів є більшим майже у 40 разів [9]. Отже, розбіж-

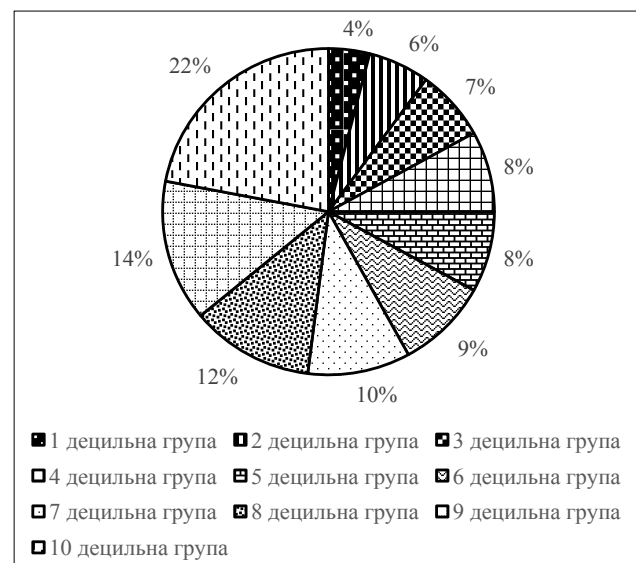


Рис. 4. Розподіл загальних доходів домогосподарств за децильними групами в 2014 р., %

Джерело: складено авторами за [11]

ність у значеннях децильного коефіцієнта є відображенням низької об'єктивності статистичних спостережень, у тому числі методики проведення вибірових обстежень домогосподарств, встановлення репрезентативної вибірки тощо, що призводить до неможливості встановити дійсний рівень економічної нерівності населення України [10, с. 48].

Крива Лоренца – це функція розподілу, що показує, яку частку із сукупного доходу отримує кожна група населення. Теоретично рівний розподіл доходів представлено на графіку у вигляді бісектриси, коли кожна група населення отримує дохід пропорційно її чисельності. За абсолютної нерівності населення крива спочатку йде перпендикулярно до осі ординат із точки (0;0) і коли доходить до значення (1; 0) миттєво приймає паралельне положення до осі ординат і закінчується у точці (1; 1), дана ситуація виникає, коли одна особа володіє всім сукупним доходом країни.

Крива Лоренца в Україні наближена до прямої бісектриси (рис. 5), що свідчить про невисоку диференціацію доходів. Найбільш випуклий об'єм приймає крива на відрізьку між 60% до 100% частки домогосподарств, що свідчить про збільшення диференціації між заможною частиною населення та біднішою.

Таким чином, аналіз нерівності доходів населення України за найбільш поширеними світовими підходами показав відносно низький її рівень і водночас існування низки причин щодо необ'єктивності такого оцінювання і визнання на цій основі існування прихованої нерівності.

Погоджуємося з думкою Н.В. Коваль [10, с. 49] стосовно того, що основними причинами прихованої нерівності доходів є:

- недоступність інформації про доходи і витрати децильних груп населення;
- непрозорість діяльності вітчизняних бізнес-структур, що унеможливує оцінювання їх доходів, а також існування анонімних ком-

паній і фондів, пасивний міжнародний обмін інформацією;

- методологічна недосконалість оціночних показників. Так, коефіцієнт Джині враховує зміни нерівності доходів усередині розподілу.

Наслідками високої диференціації доходів населення є неспроможність біднішого прошарку сформувати необхідні для життєдіяльності індивідуальні характеристики людського капіталу через неможливість отримати якісну освіту, якісне медичне обслуговування, комфортні умови житла, соціальну безпеку, безпечне навколишнє середовище. Відповідно, такий стан справ унеможливує появу якісних характеристик людського капіталу на інших рівнях його формування (макро-, мезо- і мікро-) та його високу віддачу. Отже, обмеженість доходів у більшій частині населення призводить до неспроможності сформувати ті якості сучасного працівника, які цінуються у світі й які так шукає вітчизняний роботодавець.

Щоб підтвердити достовірність отриманих висновків щодо існування економічної нерівності населення України, вважаємо необхідним проаналізувати показники здоров'я населення і структуру витрат домогосподарств.

Так, середня очікувана тривалість життя при народженні показує в середньому кількість років, яку належить прожити поколінню, яке тільки-но народилося, за умови, що в майбутньому рівень смертності буде дорівнювати сучасному рівню смертності в окремих вікових групах. У країнах ЄС (Великобританії, Німеччині, Австрії, Франції, Греції, Італії) і в скандинавських країнах (Фінляндії, Нідерландах, Ісландії, Норвегії) середня очікувана тривалість життя становить 81–82 роки, найвище значення показника серед даної вибірки в Італії – 83 роки (рис. 6). Трохи нижчі значення в країнах Східної Європи: у Чехії – 78, Польщі і Словаччині – 77 років, Румунії – 75 років. У країнах Південної Америки (Бразилії, Аргентині, Колумбії) рівні середньої очікуваної тривалості життя більші, ніж у країнах пострадянського простору, до яких і входить Україна, із середньою тривалістю 71 рік.

Отже, показник середньої очікуваної тривалості життя спростовує висновки щодо низької нерівності доходів населення України, адже тривалість життя населення в країнах із найвищими показ-

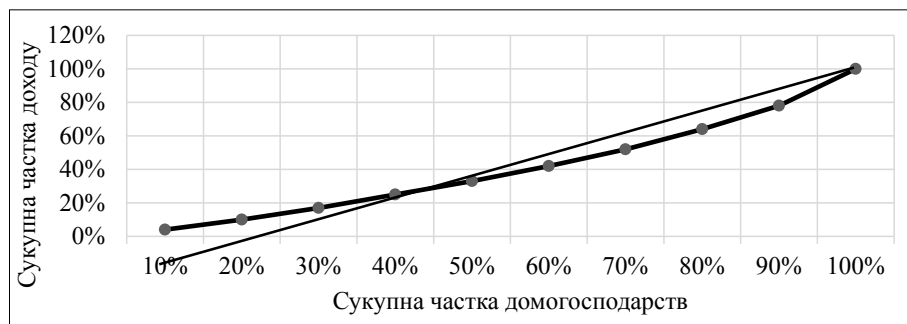


Рис. 5. Крива Лоренца для України в 2014 р.

Джерело: складено авторами за [11]

никами нерівності (Бразилії, Аргентині, Колумбії) вища на три-п'ять років від середньої тривалості життя в Україні, що свідчить про неспроможність українського населення отримати якісне медичне обслуговування.

Аналізуючи структуру сукупних витрат домогосподарств за 2015 р. (рис. 7), доходимо висновку, що майже весь дохід сім'ї витрачається на споживання, а саме на забезпечення продуктами харчування (53,1%) та непродовольчими товарами та послугами (36,5%). Частка алкогольних напоїв і тютюнових виробів становить 3,3%, що приблизно дорівнює витратам на підтримку здоров'я (3,7%) та свідчить про неспроможність забезпечити здоровий спосіб життя населення.

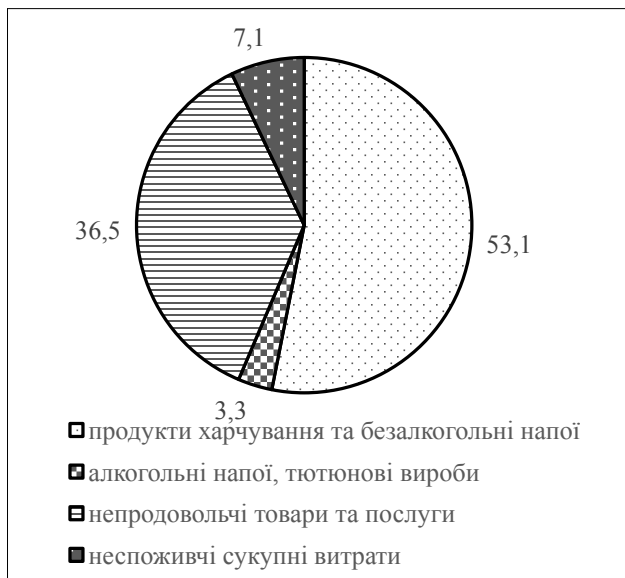


Рис. 7. Структура сукупних витрат у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, 2015 р., %

Джерело: складено авторами за [3]

Структура споживання непродовольчих товарів і послуг у складі сукупних витрат унаочнена на рис. 8. Найбільший відсоток витрат у загальній структурі сукупних витрат займають витрати на житло, воду, електроенергію, газ (11,7%, серед

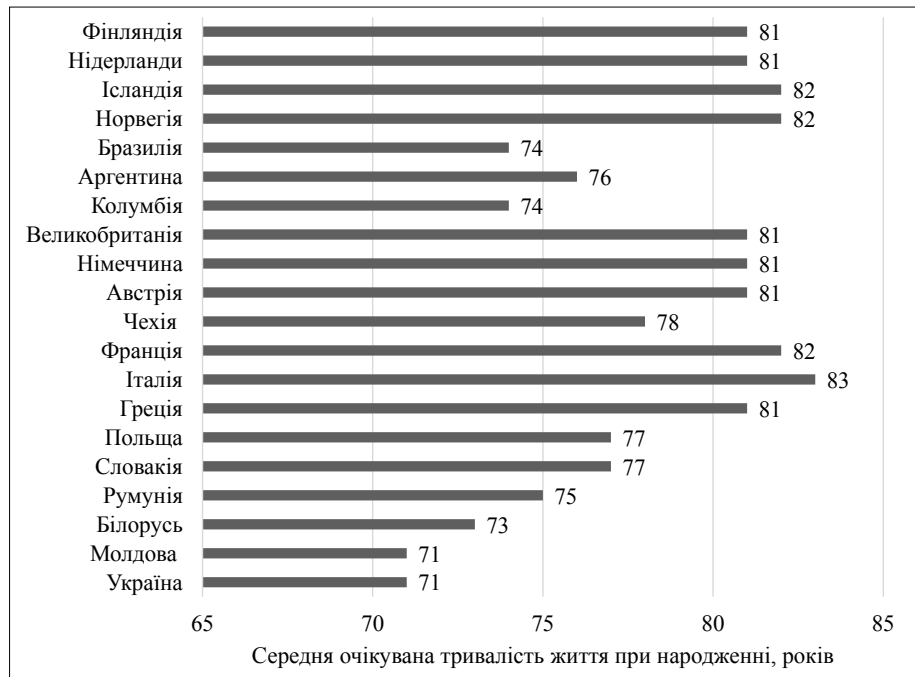


Рис. 6. Середня очікувана тривалість життя при народженні в країнах світу в 2014 р., роки

Джерело: складено авторами за [7]

яких оплата житла та комунальних послуг становить 10,2%) та на одяг і взуття (5,7%). А витрати на здоров'я й освіту становлять відповідно 3,7% і 1,1%, що є дуже низькими.

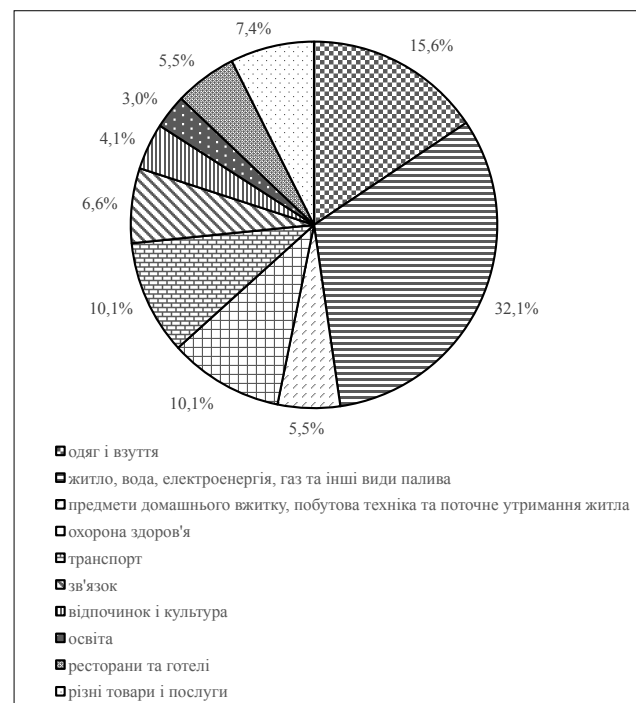


Рис. 8. Структура споживання непродовольчих товарів і послуг у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, 2015 р., %

Джерело: складено авторами за [3]

Витоками проблеми нерівності розподілу доходів населення є недосконалість державного регулювання економічними і соціальними процесами, що в умовах монополізації багатьох сфер господарської діяльності, поширення тіньової зайнятості, корупції, злиття бізнесу і влади призводить до порушення соціальної справедливості в оплаті праці і відриву рівня винагороди від результатів праці.

До вищеназваних факторів тривалої дії в останні три роки додалися неочікувані переважно політичні і військові фактори, дія яких зумовила «збільшення чисельності внутрішніх переселенців (станом на 01 січня 2016 р. – близько 1,5 млн. осіб), зменшення ВВП (у 2015 р. рівень ВВП знизився на 10%), високий темп інфляції (2014 р. – 25%, 2015 р. – 43%), прискорення девальвації (упродовж 2013–2016 рр. понад 200%), збільшення податкового навантаження (наприклад, запровадження військового збору, ... оподаткування частини пенсій, депозитів, підвищення акцизів на тютюнові вироби, алкогольні напої, а також розширення бази оподаткування для податку з нерухомого майна), банкрутство банків і т. д.» [5, с. 15–16].

До наслідків нерівномірного розподілу доходів населення можна віднести: низький рівень життя в країні, бідність населення, відтік кваліфікованої робочої сили за кордон, соціальну напруженість, складну криміногенну ситуацію, процвітання тіньової економіки, високий рівень корупції, політичну нестабільність, що в сукупності призводить до стримування соціально-економічного розвитку країни загалом і людського капіталу зокрема.

Подолання економічної нерівності населення можливе за сприяння державних органів, соціалізації населення, подолання корупції, зростання економіки та виведення її з тіньового сектору.

Досвід багатьох латиноамериканських країн свідчить, що масштабні програми субсидій, прогресивні шкали оподаткування, жорсткі обмеження у сфері трудового законодавства, які покликані скоротити розрив у доходах, можуть дати зворотній ефект, тому необхідно усунути джерела викривлення ринків продукції (надмірне регулювання та ліцензування), скоригувати кредитну та фінансову політику, сформувати дієвий ринок робочої сили [12, с. 114].

Реформа, яка була впроваджена в Україні у січні 2017 р. щодо підвищення мінімальної

заробітної плати до 3 200 грн., має свої негативні наслідки. Підвищення мінімальної заробітної плати як такої має позитивні наслідки тільки тоді, коли воно є реальним, а не номінальним. Зарплата має відповідати прожитковому мінімуму та задовольняти потреби громадян, що буде слугувати збільшенню купівельної спроможності населення і, відповідно, рівню його добробуту. У даному разі відбулося підвищення номінальної заробітної плати за зростання рівня інфляції, що призведе, своєю чергою, до підвищення цін, погіршення добробуту українців та збільшення питомої частки бідного населення. Отже, реформа щодо підвищення мінімальної заробітної плати тільки погіршила реальний стан життя населення та уповільнила процеси, які могли б поліпшити людський капітал країни.

Без утручання держави в розподіл доходів економічну нерівність населення неможливо подолати, тому необхідно вжити такі заходи, як: установлення мінімальної заробітної плати на рівні реального прожиткового мінімуму; надання соціальних пільг і субсидій бідним прошаркам населення; стимулювання впровадження інновацій у виробництво, що призведе до зростання рівня оплати праці та підвищення частки заробітної плати у виробленому продукті; зниження обтяжливого оподаткування, що сприятиме зменшенню тіньового сектору економіки та стабілізації податкового законодавства; стримування інфляції; покращення умов для ведення малого бізнесу, що спричинить створення додаткових робочих місць; боротьба з корупцією; орієнтація держави на формування і підтримку середнього класу населення та ін.

Висновки з цього дослідження. Із моменту проголошення України незалежною державою загальнопоширені показники оцінки ступеню диференціації доходів населення відповідали рівню відповідних показників багатьох розвинених країн світу. Однак дане явище слід уважати феноменом, оскільки в країні більшість населення є бідною, це є свідченням прихованої нерівності у розподілі доходів. Наслідками такої ситуації є низький рівень життя, неможливість громадян отримати якісну освіту та підтримувати на належному рівні власне здоров'я і, як наслідок, міграція кваліфікованих кадрів за кордон. Це, своєю чергою, виступає перешкодою для розвитку вітчизняного людського капіталу, який неспроможний за таких умов побудувати інноваційну економіку та економіку знань як вищий етап суспільного розвитку.

Подолання проблеми незадовільного розвитку людського капіталу в частині прихованої нерівності доходів населення можливе

лише за консолідації зусиль на всіх економічних рівнях, передусім за активної участі держави у відповідних процесах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чуприна О.О. Соціальна нерівність і бідність в Україні / О.О. Чуприна // Вісник Національної юридичної академії імені Ярослава Мудрого. Серія «Економічна теорія та право». – 2011. – № 2(5). – С. 83–92.
2. Волошина С.В. Економіка праці : [навч. посіб.] / С.В. Волошина, Н.В. Чорноморченко, І.С. Чорноморченко. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 342 с.
3. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk/>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Єлисеєва Л.В. Проблеми розподілу доходів населення України / Л.В. Єлисеєва, О.В. Грисюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 16. – С. 15–17.
6. European Statistical Office, Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/>.
7. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/>.
8. Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/news/1411975-rejting-milliarderov-forbes-2016-v-globalnom-spiske-pyat-ukraincev>.
9. Україна: час вибору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/Brochure_EUCU72013.pdf.
10. Коваль Н.В. Соціально-економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи вирішення / Н.В. Коваль // Економіка та держава. – 2016. № 2. – С. 46–50.
11. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник. Ч. I. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
12. Черенько Л.М. Нерівність у доходах: стан і можливі наслідки та шляхи подолання негативних тенденцій / Л.М. Черенько // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1–2. – С. 110–115.

Аналіз еволюційних етапів модернізації національної системи вищої освіти

Дериховська В.І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню еволюційних етапів розбудови вітчизняної системи вищої освіти. Проведено аналіз історичного проблемного поля та законодавчого підґрунтя, на тлі якого відбувалася модернізація вищої освіти. Досліджено вплив світової освітньої спільноти на розбудову та становлення національної системи вищої освіти. Окреслено основні напрями подальшої модернізації національної системи вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, система, модернізація, еволюція, національна система вищої освіти.

Дериховская В.И. АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИОННЫХ ЭТАПОВ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию эволюционных этапов развития отечественной системы высшего образования. Проведен анализ исторического проблемного поля и законодательной базы, на фоне которого происходила модернизация высшего образования. Исследовано влияние мирового образовательного сообщества на развитие и становление национальной системы высшего образования. Намечены основные направления дальнейшей модернизации национальной системы высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, система, модернизация, эволюция, национальная система высшего образования.

Derykhovska V.I. ANALYSIS OF THE EVOLUTIONARY STAGES OF MODERNIZATION OF THE NATIONAL SYSTEM OF HIGHER EDUCATION

The article is devoted to the study of evolutionary stages of development of the domestic higher education system in Ukraine. Analyzed the problem field of historical and legislative framework, against which there is a modernization of higher education. Considered the influence of the global education community for the development and establishment of the national system of higher education. Outlined the main directions of further modernization of the national system of higher education.

Keywords: higher education, system, modernization, evolution, the national system of higher education.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформація споживчого суспільства до відтворювального, перехід від економіки масового виробництва до економіки знань висувають нові вимоги до розвитку освіти, змінюють орієнтири та фундаментальні основи для модернізації систем вищої освіти. Пріоритетом розвитку суспільства стає науковий, інноваційний та інтелектуальний потенціал, забезпечення конкурентоспроможності якого є першочерговим завданням державної освітньої політики, яка, з одного боку, має акумулювати освітню спадщину, а з іншого – реформувати систему вищої освіти, забезпечити її інтеграцію в європейський та світовий освітній простір.

Глобалізація кидає виклик національній системі вищої освіти, який полягає в одночасному збереженні національної самобутності та докорінній модернізації змісту освіти, тим самим суттєво корегує державні

стратегічні орієнтири розвитку вітчизняної вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню становлення та розвитку системи вищої освіти присвячено праці таких вітчизняних учених, як О. Дубасенюк, А. Глузман, І. Каленюк, Л. Антонюк, В. Сацик, Н. Василькова та ін. [1–4]. Методологічною та інформаційною основою роботи є матеріали наукових періодичних видань та нормативно-правові акти у сфері освіти.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато науковців, досліджуючи процес модернізації національної системи вищої освіти, проводять паралель та порівнюють політичне та соціально-економічне підґрунтя становлення української освіти та освітньої галузі в інших країнах світу. Однак процес реформування будь-якої галузі в державі вимагає, насамперед, розроблення нової та/або вдосконалення наявної законо-

давчої бази, що має бути прозорим та дієвим засобом функціонування кожної системи. Не винятком є й освітня галузь, оскільки саме її формування протікало на засадах мінливості як вітчизняної, так і міжнародної нормативно-правової бази. Отже, доцільним вважаємо розгляд еволюції модернізації національних систем вищої освіти через призму аналізу законодавчого підґрунтя.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Актуальним є дослідження еволюційних етапів розбудови національної системи вищої освіти в незалежній Україні. Також критичного аналізу вимагають історичне проблемне поле та законодавче підґрунтя, на тлі якого відбувалася модернізація вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Точкою відліку формування власної політики в галузі вищої освіти слід уважати 1991 р., коли наша держава стала суверенною та незалежною. Саме тому подальшу наукову оцінку вітчизняного 25-річного освітнього досвіду доцільно розпочати з ХХ ст. Слід зазначити, що після набуття незалежності та виходу зі складу СРСР державна освітня

політика була спрямована на досягнення та визнання світового рівня, відродження української самобутності, корінне відновлення змісту, методів та форм навчання для примноження національного багатства країни – інтелектуального потенціалу суспільства.

За роки незалежності система освіти у цілому та вищої школи зокрема підлягала значним перетворенням саме в законодавчому полі, яке, своєю чергою, диктувало умови та задавало загальний напрям розвитку навчально-виховного процесу у стінах ВНЗ. Більше того, глобалізаційні процеси також суттєво зорієнтували національні системи вищої освіти на досягнення світових освітніх стандартів. Державна освітня політика поступово змінювалася та була втілена у низці законодавчих актів, серед яких найбільший вплив мають Конституція України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України та Верховної Ради України, закони України «Про освіту» та «Про вищу освіту», Національна доктрина та стратегія розвитку освіти та інші нормативно-правові акти Міністерства освіти і науки України.

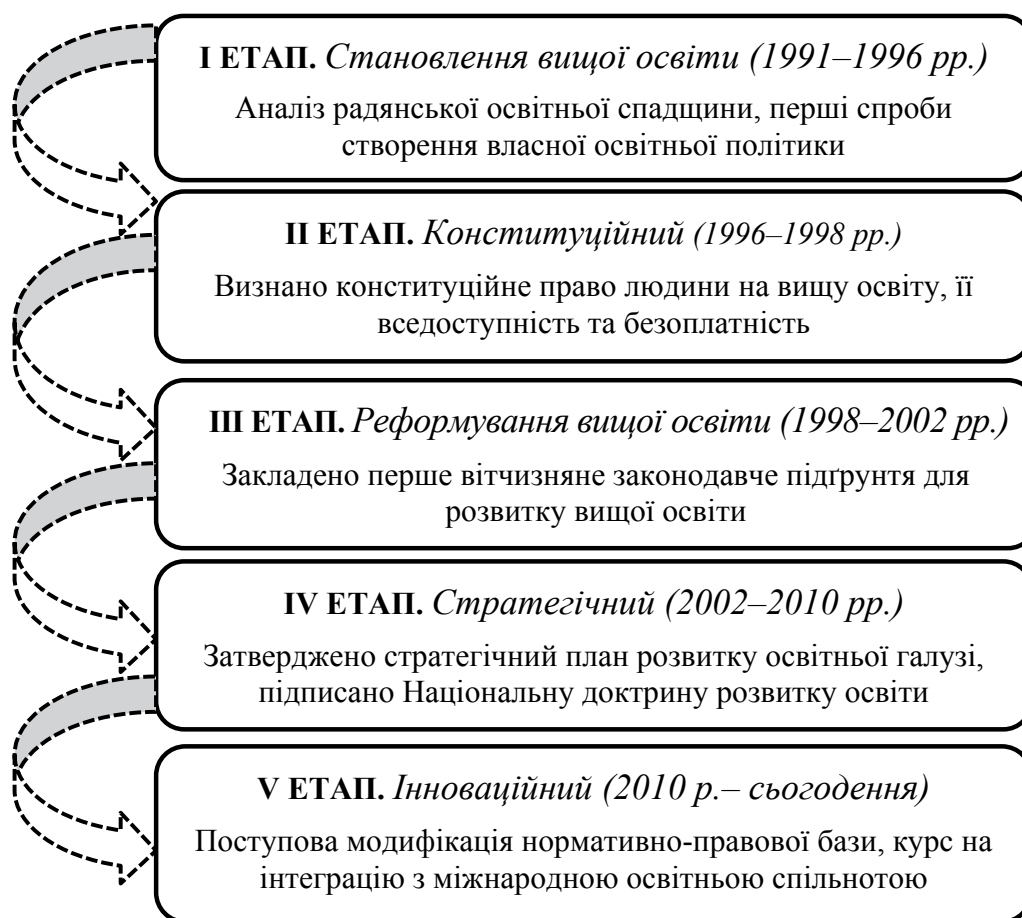


Рис. 1. Етапи модернізації національних систем вищої освіти

Поетапна еволюція модернізації національних систем вищої освіти представлена на рис. 1.

Перший етап – етап становлення системи вищої освіти – відбувався на тлі досить складної політичної та соціально-економічної ситуації. Так, системна криза середини 90-х років мала свої наслідки і для вищої школи. Зокрема, до особливостей упровадження реформ у стінах ВНЗ слід віднести: поверхневий (декларативний) характер, значне падіння рівня якості освіти, руйнацію матеріально-технічної бази вищої школи та розрив (утрату) налагоджених інформаційних зв'язків із колишніми радянськими республіками, падіння привабливості статусу викладацької діяльності в суспільстві. Більше того, держава, всі сфери суспільного життя країни, у тому числі й освіта, зазнали різкого погіршення, деякі навіть занепаду через неможливість подальшого незалежного існування. Освітня галузь чітко регламентувалася Законом Української Радянської Соціалістичної Республіки «Про освіту» № 1060-XII від 23 травня 1991 р. [5].

Доцільно зазначити, що УРСР отримала у спадщину досить розгалужену систему вищої освіти, яка була представлена 156 вищими навчальними закладами (більшість з яких мали аспірантуру та докторантуру), 1 242 професійними та 735 спеціальними навчальними закладами. Також на теренах колишньої радянської республіки діяли 518 навчальних закладів (підрозділів), що займалися виключно підвищенням кваліфікації та перепідготовкою кадрів за вимогами економіки країни. Кількісні показники тодішньої системи вищої освіти відповідали рівню більшості розвинутих країн світу, а подекуди навіть перевищували їх.

Збереження позитивної освітньої спадщини та розвиток нових економічних і політичних відносин на засадах демократії стають пріоритетними завданнями реформування нової освітньої політики України. Важливим кроком стає затвердження в 1993 р. на державному рівні національної програми «Освіта (Україна XXI століття)» [6], яка мала на меті розбудову системи освіти, її докорінне реформування для відтворення інтелектуального, духовного потенціалу народу, вихід вітчизняної науки, техніки і культури на світовий рівень, національне відродження, становлення державності та демократизації суспільства в Україні. Дана програма стратегічними завданнями реформування освіти передбачала «...відродження та розбудову національної системи

освіти як найважливішої ланки виховання свідомих громадян Української держави, формування освіченої, творчої особистості, становлення її фізичного і морального здоров'я, забезпечення пріоритетності розвитку людини, відтворення й трансляції культури і духовності в усій різноманітності вітчизняних та світових зразків; виведення освіти в Україні на рівень освіти розвинутих країн світу шляхом докорінного реформування її концептуальних, структурних, організаційних засад; подолання монопольного становища держави в освітній сфері через створення на рівноправній основі недержавних навчально-виховних закладів; глибокої демократизації традиційних навчально-виховних закладів; формування багатоваріантної інвестиційної політики в галузі освіти...» [6]. Цей документ – перша закріплена на законодавчому рівні спроба довгострокової інтеграції в міжнародне науково-освітнє співтовариство.

Другий етап модернізації системи вищої освіти доцільно зіставляти з прийняттям Конституції України (1996 р.) [7], яка на державному рівні підкреслила необхідність усебічного розвитку людини як особистості та найвищої цінності суспільства; всезагальність права на освіту; її доступності, безоплатності та розвитку, що забезпечуються державою для всіх видів освіти, тоді як повній загальній середній надано статус обов'язкової. Більше того, Конституція гарантувала безоплатне здобуття вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсних засадах та визнала право здобуття освіти громадянами, які належать до національних меншин. Відповідно до основних засад Конституції, було внесено зміни до Закону УРСР «Про освіту» (1991 р.). Через призму даних законів освіта стала дієвим інструментом не тільки особистісного інтелектуального збагачення, але й основою для задоволення потреб народного господарства.

Даний етап ознаменувався ґрунтовним закріпленням нормативно-правової бази у сфері освіти та заклав фундамент для подальшого реформування та модернізації національної освітньої системи, у тому числі вищої.

Кінець 1998 р. – початок 2002 р. – це період третього етапу реформування вищої школи в Україні. Дана стадія процесу реформації була стратегічною, оскільки заклала законодавче підґрунтя для розвитку вищої освіти. У цей час було ухвалено низку нормативних документів, що покликані врегулювати освітні від-

носини на всіх рівнях. Указами Президента України («Про заходи реформування системи підготовки спеціалістів та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів освіти» та «Основні напрями реформування вищої освіти») було схвалено цілий комплекс заходів, спрямованих на трансформацію освітньої галузі, демократизацію та гуманізацію вищої освіти, модернізацію її змісту та підвищення якості освітніх послуг.

Не менш важливим кроком на шляху інтеграції до європейського освітнього простору стала ратифікація Україною Конвенції «Про визнання кваліфікацій із вищої освіти в Європейському регіоні» від 11 квітня 1997 р. [8]. Розроблений під егідою ЮНЕСКО документ мав на меті уніфікацію освіти, забезпечення полегшеного доступу до освітніх ресурсів інших країн. Одне з головних положень Конвенції було спрямоване на визнання кожної зі сторін кваліфікації системи вищої освіти за умови тотожних періодів навчання та відсутності суттєвих відмінностей у програмах підготовки, що дає змогу продовжити навчання у системі вищої освіти (магістратура, докторантура) та поліпшує доступ та мобільність освітнього контингенту (кваліфікованих фахівців) на європейському ринку праці держав – учасниць Конвенції.

17 січня 2002 р. було прийнято Закон «Про вищу освіту» [9], який став базовим законодавчим актом, що поєднав у собі всі правові, фінансові, організаційні та інші засади функціонування вітчизняної системи вищої освіти, наголосив на впровадженні єдиних стандартів вищої освіти, які покликані оцінити якість освітньої діяльності та професійної підготовки у стінах ВНЗ незалежно від їх типів, рівнів акредитації та форм навчання. Даний Закон підкреслив необхідність забезпечення гідних умов для самореалізації особистості, задоволення потреб держави і суспільства у кваліфікованих кадрах.

Закон «Про вищу освіту» 2002 р. дав змогу законодавчо зафіксувати структурні зміни в діяльності ВНЗ (визнати часткову автономію ВНЗ, засади реорганізація навчальних закладів, упровадити прозорі вибори у ВНЗ та обмежити термін перебування на керівних посадах тощо) та деталізувати процедури проходження вишами ліцензування та акредитації. Однак певна кількість положень даного Закону все ж таки мала декларативний характер, а вибір європейського освітнього простору як орієнтиру подальшої інтеграції та розвитку національної системи вищої освіти

вимагав постійного внесення змін та доповнень у статті Закону.

Стратегічним етапом модернізації вищої освіти слід уважати четвертий етап, оскільки 17 квітня 2002 р. Указом Президента України було затверджено стратегічний план розвитку освітньої галузі, підписано Національну доктрину розвитку освіти [10]. Даний документ визнавав освіту визначальним чинником, стратегічним ресурсом для поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності держави на міжнародній арені. Тепер значення освіти полягає у відтворенні і нарощенні духовного, інтелектуального та економічного потенціалу суспільства; освіта – це запорука майбутнього розвитку України.

Концептуальною метою розвитку освіти у першій чверті XXI ст., згідно з даною доктриною, має стати «...створення гідних умов для розвитку особистості і творчої самореалізації кожного громадянина України, виховання покоління людей, здатних ефективно працювати і навчатися протягом життя, захист і примноження цінностей національної культури та громадянського суспільства, розвиток і зміцнення суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави як невід'ємної складової частини європейської та світової спільноти...» [10].

Не менш знаковою подією цього етапу стало приєднання України в 2005 р. до Болонського процесу (Болонської декларації 1999 р.) [11]. Цей акт має на меті зробити європейську систему вищої освіти більш привабливою та конкурентоспроможною в освітньому просторі. Україна як країна-учасниця ратифікувала спільні критерії, вимоги та стандарти національних систем вищої освіти задля створення єдиного європейського освітнього та наукового простору до 2010 р. Було задекларовано необхідність визнання загальних вимог до системи порівняння освітніх рівнів шляхом узгодження двох циклів навчання (бакалаврату та магістратури), системи кредитів відповідно до трансферу оцінок, розроблення порівняльних критеріїв оцінювання якості підготовки студентів. Усе це сприятиме відкриттю європейських ринків праці та мобільності майбутніх фахівців та викладачів.

Для України входження в Болонський процес та інтеграція до європейського наукового і освітнього простору передбачали значні структурні та функціональні перетворення у вищій школі, а тому і значну модернізацію змісту законодавчої бази в галузі вищої освіти.

П'ятий етап модернізації вищої освіти припав на 2010 р. та триває до нинішнього часу. Його характерними рисами є інноваційність у розвитку освіти, підвищення доступності та якості освіти, продовження процесу євроінтеграції вищої освіти. У законодавчому полі подальший розвиток системи освіти пов'язують з ухваленням у 2013 р. Національної стратегії розвитку освіти України на період до 2021 р. [12]. Даний документ спрямований на підвищення доступності якісної, конкурентоспроможної освіти відповідно до вимог інноваційного сталого розвитку суспільства, економіки; забезпечення особистісного розвитку людини згідно з її індивідуальними здібностями, потребами на основі навчання протягом життя. Основними стратегічними завданнями в галузі вищої освіти повинно стати створення дослідницьких університетів, розширення автономії ВНЗ; розроблення стандартів вищої освіти, зорієнтованих на компетентнісний підхід; розширення взаємодії вищої школи з роботодавцями; подальше вдосконалення процедур і технологій зовнішнього незалежного оцінювання навчальних досягнень випускників середньої ланки освіти як передумови забезпечення рівного доступу до здобуття вищої освіти, а також приведення у відповідність системи управління вищою освітою згідно з потребами розвитку національної економіки та запитів ринку праці.

Вагомий внесок у реформування вищої освіти зробив ухвалений 1 липня 2014 р. Закон України «Про вищу освіту» [13]. Основними відмінностями даного нормативного документу від попереднього є передбачені структурні зміни в системі управління вищою освітою; посилення відповідальності за антиплагіат у наукових роботах; запровадження самостійного механізму вибору ректорів ВНЗ; обмеження в термінах перебування на керівних посадах до двох строків; автономність вишу у праві присудження наукових ступенів; розширення фінансової автономності ВНЗ; зменшення навчального навантаження викладачів та студентів; запровадження системи електронного вступу до ВНЗ та нових ступенів вищої освіти; збільшення мобільності студентів і викладачів; роз-

ширення автономності університетів та громадських важелів контролю над їхньою діяльністю (розміщення на сайтах вишів публічного моніторингу якості); посилення співпраці з іноземними ВНЗ через можливість офіційного працевлаштування випускників та професорів закордонних університетів.

Висновки з цього дослідження. Безумовно, нині триває модифікація законодавчої бази, реформування вищої школи не завершене, допоки вітчизняна державна освітня політика не створить гідних правових, політичних, економічних та соціальних умов для побудови конкурентоспроможної якісної освіти, що займе визнане місце у світовому та європейському освітньому просторі. Розвиток вищої освіти має відбуватися на інноваційних та гуманістичних засадах, тим самим сприяти зростанню мобільності компетентного контингенту української молоді. Отже, процес модернізації національних систем вищої освіти має подолати на своєму шляху низку структурних і бюрократичних перепон та спрямувати свої зусилля в русло трансформації кількісних показників освітніх послуг у якісні за допомогою: піднесення змісту національної ідеї вищої освіти через збереження та примноження українських освітніх традицій; налагодження тісних зв'язків з іншими сферами життя держави, вища освіти повинна задовольняти потреби особистості, суспільства та країни; адаптації національної законодавчої, нормативно-правової бази до світових стандартів у галузі вищої освіти; забезпечення гнучкості та безперервності процесу освіти, самоосвіти; інформатизації змісту та методів вищої освіти та модернізації освітніх технологій тощо.

Держава має розробити стратегію, сформулювати чітку освітню політику та запропонувати відповідні інструменти модернізації системи вищої освіти. Більше того, конкурентоспроможність вищої освіти на світовій арені залежить від надання автономії ВНЗ, сприяння професійному лідерству в їхніх стінах та делегування самостійного визначення стратегій розвитку вишів, чіткої профілізації інститутів вищої освіти.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дубасенюк О.А. Розвиток вищої освіти: тенденції та перспективи / О.А. Дубасенюк // Людиноцентризм як основа гуманітарної політики України: освіта, політика, економіка, культура : матер. Всеукр. конф. – К. : ІОД НАПН України. – 2011. – С. 135–142.
2. Глузман А. Особенности высшего образования за рубежом (Англия, Бельгия, Франция, США, Израиль) / А. Глузман [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/32811/01-Gluzman.pdf>.

3. Світовий досвід становлення і розвитку дослідницьких університетів / Л.Л. Антонюк, В.І. Сацук, Н.В. Василькова // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 58–66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ivo.kneu.edu.ua/ua/univ_osvita/.

4. Каленюк І.С. Розвиток європейської інтеграції в сфері освіти. Спільний європейський простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : [монографія] / І.С. Каленюк ; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 456–464.

5. Закон Української Радянської Соціалістичної Республіки «Про освіту» № 1060-XII від 23 травня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.

6. Постанова Кабінету Міністрів «Про Державну національну програму «Освіта» («Україна XXI століття»)» від 3 листопада 1993 р. № 896 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/896-93-p>.

7. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

8. Про ратифікацію Конвенції про визнання кваліфікацій з вищої освіти в Європейському регіоні : Закон України від 3 грудня 1999 р. № 1273-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 51. – С. 459.

9. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>.

10. Указ Президента України «Про Національну доктрину розвитку освіти» від 17.04.2002 № 347/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347/2002>.

11. Основні засади розвитку вищої освіти України в контексті Болонського процесу. Документи і матеріали. Травень-грудень 2004 р. Ч. 2 / Упоряд.: М.Ф. Степко [та ін.]. – Тернопіль : ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2004. – 202 с.

12. Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» від 25.06.2013 № 344/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>.

13. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в регіоні

Замора О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Відокремленого підрозділу

Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

У статті досліджено процес трудової міграції. Проаналізовано стан, причини та наслідки внутрішньої та зовнішньої трудової міграції. Охарактеризовано регіональний ринок праці та виявлено причини зниження рівня зайнятості населення. Запропоновано шляхи повернення трудових мігрантів в Україну.

Ключові слова: трудова міграція, внутрішня трудова міграція, зовнішня трудова міграція, зайнятість населення, ринок праці, соціально-економічні умови.

Zamora O.I. ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ В РЕГИОНЕ

В статье исследован процесс трудовой миграции. Проанализированы состояние, причины и последствия внутренней и внешней трудовой миграции. Охарактеризован региональный рынок труда и установлены причины снижения уровня занятости населения. Предложены пути возвращения трудовых мигрантов в Украину.

Ключевые слова: трудовая миграция, внутренняя трудовая миграция, внешняя трудовая миграция, занятость населения, рынок труда, социально-экономические условия.

Zamora O.I. LABOUR MIGRATION AS AN ASPECT OF EMPLOYMENT PROBLEMS IN THE REGION

The process of labour migration is researched. The condition, causes and consequences of internal and external labour migration are analyzed. The regional labor market is characterized and the reasons for the decline in employment. Ways of returning labour migrants to Ukraine are suggested.

Keywords: labour migration, internal labour migration, external labour migration, employment of population, labor market, socio-economic conditions and other.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна – одна з найбільших країн – донорів робочої сили в Європі, де зовнішня трудова міграція стала об'єктивною реальністю сьогодення. Потоки заробітчанства сформувалися в умовах низької заробітної плати в зареєстрованому секторі економіки, підвищеного рівня безробіття та вимушеної неповної зайнятості, поширення бідності та високого рівня маєтного розшарування населення, значного розриву в рівнях оплати праці в Україні і зарубіжних країнах (особливо в перерахунку на іноземну валюту за офіційним курсом). Навіть економічний підйом, що певний час тривав в Україні з 2000 р., так і не призвів ані до реального покращення умов життя широких верств населення, ані до зростання попиту на робочу силу. Більшість показників соціально-економічного розвитку все ще далекі від європейських стандартів. Можливості працевлаштування на офіційному ринку праці України залишилися обмеженими, до того ж зайнятість у зареєстрованому секторі економіки держави не лише не гарантує

добробуту, а часто не забезпечує й потреб відтворення робочої сили працюючого [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло проблем, пов'язаних із зовнішньою та внутрішньою трудовою міграцією українських громадян, висвітлено в працях відомих вітчизняних учених, таких як М.В. Бачинська, Н.С. Власенко, П.С. Кравчук, Е.М. Лібанова, В.І. Надрага та ін. Перебіг міграційних процесів у межах регіональної економіки зумовлює актуальність обраної теми наукового дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас окремі важливі проблеми, зокрема наслідки трудової міграції у сфері регіональної зайнятості населення, ще достатньою мірою не дістали теоретичного та практичного вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у висвітленні проблеми трудової міграції, розробленні шляхів та способів її вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Населення України постійно зменшується вна-

слідок демографічних, еміграційних процесів, а останнім часом і через військовий конфлікт на сході країни. Не менш важливим фактором впливу на зміну чисельності населення є адміністративно-територіальні перетворення в країні. У теперішніх умовах існує велика загроза ще більшої активізації еміграційних процесів, що потребує оцінки можливих наслідків істотного вибуття робочої сили за межі країни і, відповідно,

розроблення низки превентивних заходів у регулюванні міграційних процесів.

Чисельність населення Тернопільської області постійно зменшується починаючи з 1994 р. (у цілому по Україні – з 1993 р.). Щорічно область утрачала від 2,3 тис. осіб у 1995 р. (найменше) до 120 тис. осіб у 2016 р. (найбільше). Динаміка чисельності наявного населення області з 1990 р. відображена на рис. 1.

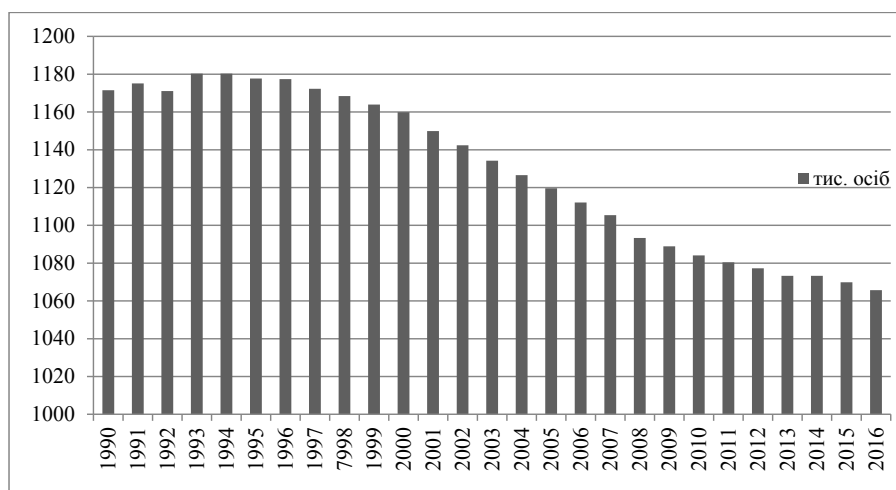


Рис. 1. Динаміка чисельності наявного населення Тернопільського регіону на 1 січня 2016 р.

Таблиця 1

Міграційний рух населення по районах і містах у 2015 р.

| | Осіб | | На 10 тис. осіб наявного населення | | | |
|-----------------|----------------|---------------|-------------------------------------|----------------|---------------|-------------------------------------|
| | число прибулих | число вибулих | міграційний приріст, скорочення (-) | число прибулих | число вибулих | міграційний приріст, скорочення (-) |
| По області | 15263 | 15013 | 250 | 142,9 | 140,6 | 2,3 |
| Бережанський | 779 | 700 | 79 | 188,5 | 169,4 | 19,1 |
| Борщівський | 840 | 759 | 81 | 124,2 | 112,2 | 12,0 |
| Бучацький | 594 | 714 | -120 | 93,0 | 111,8 | -18,8 |
| Гусятинський | 380 | 562 | -182 | 62,5 | 92,4 | -29,9 |
| Заліщицький | 358 | 447 | -89 | 75,7 | 94,5 | -18,8 |
| Збаразький | 566 | 517 | 49 | 97,6 | 89,1 | 8,5 |
| Зборівський | 357 | 467 | -110 | 84,9 | 111,0 | -26,1 |
| Козівський | 454 | 386 | 68 | 118,5 | 100,7 | 17,8 |
| Кременецький | 1084 | 1122 | -38 | 157,5 | 163,0 | -5,5 |
| Лановецький | 467 | 477 | -10 | 157,0 | 160,4 | -3,4 |
| Монастирський | 314 | 502 | -188 | 109,6 | 175,2 | -65,6 |
| Підволочиський | 415 | 346 | 69 | 97,0 | 80,9 | 16,1 |
| Підгаєцький | 209 | 324 | -115 | 111,3 | 172,5 | -61,2 |
| Теребовлянський | 781 | 708 | 73 | 177,8 | 106,8 | 11,01 |
| Тернопільський | 1594 | 687 | 907 | 237,0 | 102,6 | 135,4 |
| Чортківський | 682 | 542 | 140 | 150,7 | 119,8 | 30,9 |
| Шумський | 400 | 377 | 23 | 118,6 | 111,8 | 6,8 |
| м. Тернопіль | 4400 | 4468 | -68 | 201,8 | 204,9 | -3,1 |
| м. Чортків | 589 | 908 | -319 | 199,5 | 307,6 | -108,1 |

Як свідчить тенденція, у 2014 р. чисельність населення зменшується виключно за рахунок природного скорочення, водночас зафіксовано незначний міграційний приріст населення в окремих районах області. У 2015 р. міграційний приріст населення відбувся в дев'яти районах області. Найбільший рівень міграційного приросту спостерігався в Тернопільському районі (13,5 особи на 1 000 осіб наявного населення). Разом із тим у містах Тернополі, Чорткові та восьми районах області було зареєстровано міграційне скорочення населення. Переважаючим цей показник був у м. Чорткові (10,8%), Монастириському (6,6%) та Підгаєцькому (6,2%) районах.

У 2015 р. найвищий коефіцієнт міграції припадає на Тернопільський район і становить 135,4 осіб на 10 тис. осіб наявного населення. Цікава тенденція спостерігається у Чортківському районі, де міграційний приріст становить 30,9 осіб на 10 тис. осіб населення. Проте в місті Чорткові є найбільший показник скорочення міграційного приросту – 108,1 осіб на 10 тис. осіб населення області.

У 2015 р. порівняно з 2014 р. кількість трудових мігрантів (жінок та чоловіків) дещо зменшилася, відповідно на 0,75 тис. та 2,3 тис. осіб. Кількість мігрантів із числа міського населення зменшилася на 2,63 тис. осіб, а сільського населення – на 0,3 тис. осіб. Основним фактором, який призвів до зменшення кількості трудових мігрантів як за статтю, так і за територіальною одиницею, впродовж двох останніх років є збільшення частки населення у прихованому безробітті.

Аналіз ринку праці Тернопільської області свідчить про скорочення чисельності зайнятого населення протягом 2005–2015 рр. із 425,1 тис. осіб до 406,2 тис. осіб, тобто на

18,9 тис. осіб. Це зумовлено як міграційними процесами, так і природним приростом, який за останні два роки зменшився на 250 осіб.

За даними рис. 2, рівень зайнятості всього населення у віці 15–70 років становить 51,6%, чоловіків – 54,2%, жінок – 49,3%. Рівень зайнятості у міських поселеннях становить 58,6%, а в сільській місцевості – 45,7%, що нехарактерно для нашого регіону, оскільки в області протягом тривалого періоду більша частка працездатного населення припадала на сільську місцевість.



Рис. 2. Рівень зайнятості населення Тернопільської області у віці 15–70 років

Найбільша кількість громадян, які мали статус безробітного впродовж року, протягом 2014–2015 рр. у Тернопільській області становила 9 196 осіб і 7 904 особи відповідно. За даними регіонального центру зайнятості, працевлаштовано в 2015 р. 10 605 осіб, це на 3 737 осіб менше порівняно з 2014 р. За цей період зменшилася кількість безробітних громадян на 6 822 особи. Однак основною причиною зменшення працездатного населення області є трудова міграція, зумовлена економічними, соціальними та політичними змінами в суспільстві.

Таблиця 2

Зайнятість населення Тернопільської області

| Рік | Усього зайнято, тис. осіб | Наймані працівники підприємств, установ та організацій, тис. осіб | У тому числі | | | |
|------|---------------------------|---|---------------|-----------------------------------|--|-----------------------------------|
| | | | промисловість | | сільське, лісове та рибне господарство | |
| | | | тис. осіб | % до загальної кількості зайнятих | тис. осіб | % до загальної кількості зайнятих |
| 2000 | 409,4 | 330,5 | 63,7 | 15,6 | 106,6 | 26,0 |
| 2005 | 425,1 | 249,2 | 48,6 | 11,4 | 38,0 | 8,9 |
| 2010 | 431,3 | 217,8 | 36,4 | 8,4 | 16,5 | 3,8 |
| 2011 | 433,6 | 207,6 | 35,5 | 8,2 | 13,6 | 3,1 |
| 2012 | 439,4 | 209,5 | 36,2 | 8,2 | 15,0 | 3,4 |
| 2013 | 442,9 | 201,6 | 35,6 | 8,0 | 14,6 | 3,3 |
| 2014 | 416,0 | 199,5 | 33,4 | 8,0 | 14,4 | 3,5 |
| 2015 | 406,2 | 188,5 | 30,2 | 7,4 | 13,4 | 3,3 |

Як відомо, трудова міграція являє собою форму розвитку ринку праці, формується економічними інтересами людей, дає змогу знайти нові можливості для реалізації творчого потенціалу кожної людини. До причин, що визвали масову міждержавну трудову міграцію громадян України, належать:

- наявність економічної нестабільності в країні та невизначеність шляхів стабілізації економічних та соціальних процесів;
- зростання безробіття;
- відсутність перспектив ефективного використання надбаних професійних знань та навичок, практичного досвіду;
- різниця в оплаті праці та умовах життя в Україні та країнах Європи та Америки;
- відсутність правового захисту інтелектуальної власності, гуманітарні мотиви тощо [5].

Трудова міграція є віддзеркаленням тих змін, які відбуваються у структурі регіональної економіки, а відповідно, і на ринку праці. Асиметрія між попитом і пропозицією праці створює потенційний ресурс для трудової міграції, до сфери якої належать різні верстви населення з різним професійно-кваліфікаційним рівнем. Характерним для них є висока частка висококваліфікованих працівників у країнах ЄС (30%), що свідчить про наявність більших можливостей для реалізації власного потенціалу в європейських країнах. Масову міграцію населення всередині країни пов'язують із низкою особливих проблем, що виникають як у самих внутрішньо переміщених осіб, так і в суспільстві у цілому. Відбувається абсолютне спрощення поведінки людини заради виживання, однак це породжує загальну невизначеність у суспільних відносинах [6].

Події 2014–2017 рр. на території України стали наслідком масової внутрішньої міграції населення. Велика кількість мешканців Криму, Донецької і Луганської областей вимушено перемістилися по всій території України. Вони стали внутрішньо переміщеними особами (ВПО) – громадяни України, іноземці або особи без громадянства, які перебувають на території України на законних підставах та

мають право на постійне проживання в Україні, але були змушені залишити або покинути своє місце проживання в результаті або для уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру [4].

Із початку проведення на сході України антитерористичної операції станом на 4 травня 2016 р., за даними структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської державних адміністрацій, взято на облік 1 783 361 переселенець (1 441 324 сім'ї) з Донецької, Луганської областей та АР Крим, з яких майже 200 тис. дітей та майже 500 тис. інвалідів і осіб похилого віку. Частина ВПО орієнтується на постійне проживання в інших регіонах України. Зокрема, серед осіб, переміщених до західних областей, таких 45% [1].

Висновки з цього дослідження. Трудова міграція в Україні та в регіоні зокрема відображає загальні та типові для більшості держав головні причини, які пов'язані, насамперед, із високим рівнем безробіття, низьким рівнем заробітної плати, незатребуваністю фаху на батьківщині, зникненням деяких галузей виробництва або значним їх скороченням, економічною нерозвиненістю окремих регіонів тощо.

Основною передумовою для зменшення міграційних процесів як на Тернопільщині, так і в Україні у цілому є стабілізація соціально-економічних процесів та підвищення рівня працевлаштування. Важливим напрямом міграційної політики має стати політика щодо створення умов для зворотної міграції українських трудових мігрантів. Основним чинником зворотної міграції в країну та призупинення міграційних утрат є: створення сприятливих умов ведення бізнесу, державної підтримки у розв'язанні житлової проблеми, особливо для молоді, у створенні нових робочих місць та зростанні життєвого рівня населення, забезпечення кращих економічних умов та гідних соціальних стандартів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бачинська М.В. Фактори міграційного притягування в контексті соціокультурологічного розвитку регіону / М.В. Бачинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/3/03.pdf>.
2. Внутрішня міграція та тимчасові переміщення в Україні в умовах політичних та соціально-економічних загроз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/les/vnutrishnya_migratsia-45aa1.pdf.
3. Кравчук П.С. Сучасний стан трудової міграції та перспективи регламентування трудових відносин / П.С. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.36/part_1/25.pdf.

4. Надрага В.І. Проблеми вимушеної внутрішньої міграції населення в контексті концепції «суспільства ризику» / В.І. Надрага [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/US1-2015/134-141.pdf>.
5. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/monografii/roznyak_2010.pdf.
6. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб : Закон України від 20 жовтня 2014 р. № 1706-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1706-18>.
7. Статистичні матеріали офіційного сайту Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.

УДК 378.1.37

Освітні імперативи під час підготовки компетентного фахівця

Іпполітова І.Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Селезньова Г.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті доведено, що одним із напрямів підвищення якості освіти є використання в навчальному процесі дистанційної форми навчання яка дає змогу поєднати отримані знання і практичне їх застосування, на основі самостійного навчання студента. Визначено вимоги до застосування та особливості здійснення дистанційного навчання. Обґрунтовано, що запровадження такої моделі навчання дасть студентам змогу не тільки підвищити рівень своєї компетентності, здобути практичний досвід, сформувати додатковий набір необхідних навичок ще під час навчання, а й стати більш конкурентоспроможними на ринку праці під час пошуку першого робочого місця.

Ключові слова: якість освіти, компетентний фахівець, дистанційне навчання, самостійна робота студентів, дескриптори Національної рамки кваліфікацій.

Ипполитова И.Я., Селезнева Г.А. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ ПРИ ПОДГОТОВКЕ КОМПЕТЕНТНОГО СПЕЦИАЛИСТА

В статье доказано, что одним из направлений повышения качества образования является использование в учебном процессе дистанционной формы обучения, которая позволяет совместить полученные знания и практическое их применение на основе самостоятельного обучения студента. Определены требования к применению и особенности осуществления дистанционного обучения. Обосновано, что введение такой модели обучения позволит студентам не только повысить уровень своей компетентности, получить практический опыт, сформировать дополнительный набор необходимых навыков еще во время учебы, но и стать более конкурентоспособными на рынке труда при поиске первого рабочего места.

Ключевые слова: качество образования, компетентный специалист, дистанционное обучение, самостоятельная работа студентов, дескрипторы Национальной рамки кваліфікацій.

Ippolitova I.Ya., Seleznova H.O. EDUCATIONAL IMPERATIVES IN THE TRAINING OF A COMPETENT SPECIALIST

In the article it has been determined that one of the ways to improve the quality of education is using a distance learning form in the learning process, which allows to combine the acquired knowledge and their practical application on the basis of an independent student training. The requirements for application and the features of the implementation of distance learning have been defined. It has been justified that the implementation of this educational model can help students not only raise their level of competence, get practical experience, create additional skills during study but it can also help to become more competitive in the labour market when looking for the first job.

Keywords: quality of education, competent specialist, distance learning, independent work of students, the descriptors of the National Qualifications Framework.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція до європейського освітнього простору вимагає перегляду питань якості освіти, зокрема вищої. Принциповим моментом є формування вищим навчальним закладом компетентних фахівців, які є не тільки носіями конкурентоспроможних знань, а й здатні використовувати набуті знання та

уміння на практиці, оскільки підприємства не бажать витратити власні кошти на додаткове навчання персоналу, для яких вони є першим робочим місцем. Одним із напрямів підвищення якості освіти є використання в навчальному процесі дистанційної форми навчання, яка дає змогу поєднати отримані знання і практичне їх застосування на основі

самостійного навчання студента [1] та отримати досвід у вирішенні практичних завдань шляхом самостійної організації їх виконання.

Під час навчального процесу необхідно враховувати основний базовий принцип методології «Тюнінг», який передбачає, що під час розроблення та реалізації освітніх програм слід домагатися як можна більш гармонічної відповідності і погодженості визначених результатів навчання, набору формованих у студента компетентностей між вищими навчальними закладами та потенційними роботодавцями. Результати навчання – формулювання того, що повинен знати, розуміти, бути здатним продемонструвати студент після завершення навчання. Компетентності, своєю чергою, являють собою динамічне поєднання знань, розуміння, навиків, умінь та здатностей. Здобуття, формування та розвиток компетентностей є метою навчальних програм вищих навчальних закладів [2]. Зосередження уваги вищими навчальними закладами на внутрішніх чинниках, що впливають на якість освіти, та врахування зовнішніх чинників під час формування компетентного фахівця дадуть змогу задовольнити майбутні потреби роботодавців та вимоги ринка праці, які постійно змінюються.

Для досягнення цієї мети в межах навчальних дисциплін, які становлять навчальні програми, мають розроблюватися та використовуватися спеціальні методи навчання. В основі таких методів лежить діяльність студента, спрямована не тільки на отримання знань, а й на їх здобування шляхом виконання завдань, які дають змогу самостійно, але під контролем викладача опанувати предмет, розбиратися в ньому та використовувати у подальшій практичній діяльності. Ці вимоги можуть бути забезпечені активним запровадженням дистанційного навчання на основі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями підготовки компетентних фахівців займається широке коло як зарубіжних, так і вітчизняних науковців: С.І. Архангельський, Н.В. Буланова, Г. Нестеренко, П.І. Підкасистий, В.С. Пономаренко, О.І. Скафа та ін. [1, 3-7]. Інтеграцією дистанційної форми навчання в освітній процес займалися такі науковці, як В.Ю. Биков, В.М. Кухаренко, Н.Г. Сиротенко, О.В. Рибалко, Ю.М. Богачков, Н.І. Мачинська, М.Я. Нагірняк, С.М. Мигович та ін. [8–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно уточнити, як

використовувати в навчальному процесі дистанційну форму навчання, яка б дала змогу поєднати отримані знання і практичне їх застосування на основі самостійного навчання студента для підвищення якості освіти випускників вищих навчальних закладів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження викликів, які висуває сьогодення під час формування компетентного спеціаліста, здатного до самостійного навчання та отримання всіх необхідних складників професійної компетентності відповідно до дескрипторів Національної рамки кваліфікацій шляхом дистанційного навчання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через темп інформації та нових знань, що постійно пришвидшується, використання дистанційних форм і методів навчання дає змогу сприяти індивідуалізації процесу професійного становлення, мотивує студентів до самостійної роботи, формує в них інформаційну культуру, налаштовує на оволодіння інноваційними засобами здобуття та застосування інформації та налаштовує на продовження навчання протягом життя. Проте запровадження дистанційного навчання потребує:

- 1) визначення принципів організації та функціонування;
- 2) формування організаційно-управлінської системи підтримки;
- 3) розроблення нормативно-правового забезпечення;
- 4) розроблення теоретичних, науково-психологічних основ і конкретних методик дистанційного навчання з урахуванням соціокультурної, професійної, етнічної, віково-психологічної та іншої специфіки користувачів дистанційного навчання;
- 5) визначення критеріїв, засобів і систем контролю якості;
- 6) формування матеріально-технічного забезпечення навчальних дисциплін та їх супроводу;
- 7) вдосконалення інформаційно-комунікаційної інфраструктури для реалізації освітніх технологій.

Окрім того, під час запровадження дистанційного навчання в освітній процес необхідно враховувати певні його особливості (табл. 1).

Наведені особливості здійснення процесу дистанційного навчання визначають значні переваги як для викладача, так і студента, який навчається. Переваги дистанційного навчання: зручність, гнучкість і мобільність,

Таблиця 1

Особливості дистанційного навчання [8–10]

| № п/п | Особливість | Зміст |
|-------|-------------------------|---|
| 1. | Віддаленість | відстань не є перешкодою для ефективного освітнього процесу |
| 2. | Асинхронність | у процесі навчання студент і викладач працюють за зручним для кожного розкладом |
| 3. | Викладання | потребує значних попередніх навчально-методичних розробок викладача та використання спеціалізованих засобів навчання та форм контролю |
| 4. | Інформаційні технології | використовуються всі види інформаційних технологій, серед яких – комп'ютерні мережі, мультимедійні системи тощо |
| 5. | Статус студента | вимагається виняткова активність на основі самомотивації, самоорганізації, працелюбності, а також необхідний початковий рівень освіти |
| 6. | Статус викладача | викладач виступає координатором пізнавального процесу, коректує курс, який вивчається, консультує, спрямовує, керує навчальними проектами і т. д. |

модульність, інтерактивність, паралельність, охоплення великої аудиторії, рентабельність, соціальність, просторово-часова незалежність, самостійність, інтернаціональність, оперативність, інформаційність, комунікаційність, відсутність географічних кордонів, педагогічне значення, психологічний вплив, економічність, ергономічність [8–10]. Проте ключовими характеристиками є самостійність навчання та незалежність від простору та часу. Для виявлення розуміння сутності дистанційного навчання та сприйняття його методів серед студентів денної форми навчання (IV курс бакалаврату та I курс магістратури) було проведено опитування, яке показало такі результати.

Більшість опитуваних студентів магістратури (41,8%) вважає, що дистанційне навчання є доповненням денної форми навчання, тоді як 7,3%, навпаки, розглядають його як альтернативу денному. 34,5% розглядають ДН як самостійне освоєння досліджуваного матеріалу, 23,6% вважають окремою формою навчання. На питання: «Що Ви розумієте під дистанційним навчанням?» одностайної відповіді не було. Більшість опитуваних (36,4%) вважає, що це сукупність педагогічних технологій, що базуються на принципах відкритого і комп'ютерного навчання та активних методах навчання у спілкуванні в інформаційному освітньому просторі для організації освіти користувачів, розподілених у просторі та часі.

Серед основних переваг дистанційного навчання студентами було виділено, передусім, можливість виконання завдань у зручний час (85,5%), на другому місці – власний темп навчання (56,4%), на третьому місці – гнучкість (54,5%). Окрім цього, до переваг було

віднесено паралельність навчання (32,7%) та використання інформаційних технологій (29,1%).

До основних недоліків даної форми навчання було віднесено слабкий контроль та взаємодію між викладачем та студентами (47,3%), слабка мотивація навчання (45,5%), оцінювання результатів (16,4%). Більшість опитуваних вважає, що дистанційне навчання сприяє розвитку особистості (72,7%), лише 16,4% мають зворотну думку, 10,9% відповіли, що денна форма навчання сприяє розвитку особистості краще, ніж дистанційна.

Серед можливостей, які надає дистанційне навчання, більшістю опитуваних було виділено зручність навчання (76,4%). 43,6% респондентів відзначили саморозвиток, 14,5% – широкий діапазон навчального матеріалу, 12,7% – напрацювання самостійного досвіду. Що стосується інформації, яка, на думку опитуваних, має бути представлена студенту викладачем для вивчення певної навчальної дисципліни під час дистанційного навчання, то судження студентів щодо їх наявності на сайті розподілилися так: лекції – 92,7%; завдання для практичних занять – 90,9%; завдання для лабораторних робіт – 27,3%; тестові завдання – 27,3%; завдання для самостійної роботи – 67,3%; нормативно-правова база – 27,3%; додаткова інформація – 16,4%; література за навчальною дисципліною – 20%; технологічна карта – 49,1%; корисні посилання на Інтернет-джерела – 23,6%.

Такі результати дають можливість зазначити, що не всі з опитуваних розуміють сутність дистанційного навчання як форми, що базується, насамперед, на самостійній роботі студента. Питання щодо найбільш прийнятної

форми представлення лекцій показали, що більшість опитуваних вважає представлення лекційного матеріалу у вигляді презентації за темою (52,7%), 45,5% воліють мати конспект у вигляді файлу, а 14,5% – відео- та аудіоматеріали. Що стосується форм здійснення контролю та оцінювання результатів навчання, то більшість респондентів найбільш прийнятною формою назвала виконання практичних та індивідуальних робіт (67,3%). 45,5% вважають такою формою тестування, яке оцінюється системою автоматично, і лише 5,5% назвали опитування в асинхронному режимі.

Проте основна роль дистанційної освіти полягає у розвитку самостійності студента як особистісної характеристики, необхідної протягом усього життя. Оскільки самостійна робота в системі дистанційного навчання є основним елементом навчальної діяльності, то серйозної уваги потребують методики розроблення матеріалів для дистанційних курсів. Вони повинні враховувати особливості залежно від предметної галузі, особливо це

стосується таких видів навчальних занять, як самостійне вивчення навчального матеріалу, практичне заняття, лабораторне заняття, а також контрольні заходи.

Необхідність входження України до європейського освітнього простору, збалансування національних інтересів, ринку освітніх послуг і ринку праці, підвищення якості та ефективності підготовки кадрів були передумовами розроблення нової сучасної та відповідної до потреб ринку праці Національної рамки кваліфікації (НРК). НРК – це системний і структурований за кваліфікаційними рівнями та компетентностями узагальнений опис кваліфікацій [11]. З її прийняттям виникли якісні зміни щодо формування базових компетентностей майбутнього фахівця. Оскільки нині кожен кваліфікаційний рівень НРК характеризується чотирма базовими дескрипторами, а саме знанням, умінням, комунікацією, автономністю і відповідальністю, то під час здійснення дистанційного навчання їх необхідно враховувати (табл. 2).

Таблиця 2

**Враховання дескрипторів Національної рамки кваліфікацій
під час дистанційного навчання**

| Дескриптори національної рамки кваліфікацій | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|
| | | Знання | Уміння | Комунікація | Автономність і відповідальність |
| Складові елементи навчального процесу | Організаційна форма проведення заняття | Лекція | Практичні, лабораторні, семінарські заняття | | Самостійна робота, контрольна робота |
| | Форма передачі інформації викладачем | Текст лекції в електронному вигляді, аудіо-, відеолекції, навчальні відеофільми, презентації, нормативні та законодавчі матеріали | Електронна пошта, представлення тестових, розрахункових та інших завдань на сайті дистанційного навчання | Електронна пошта, чати, форуми, відеоконференції | Електронна пошта, виконання тестових, розрахункових та інших завдань на сайті дистанційного навчання |
| | Засоби організації взаємодії з викладачем (онлайн-консультації, чат, форум ел. пошта) | Навчальні посібники, довідники, дидактичні матеріали, електронні ресурси, електронні навчальні комплекси | Електронні ресурси, електронно-навчальні комплекси, тренажери, тестувальні засоби, симуляції | Аудіо-, відеозасоби | Комп'ютерні програми навчального призначення, виконання контрольних завдань |
| | Мета навчання | Передача інформації | Отримання навичок | Зміна моделі мислення | |
| | Модель викладання | Орієнтація на викладача | Орієнтація на студента | Орієнтація на створення навчальних груп | |
| | Технологія викладання | Репродуктивні технології | Активні, інтерактивні | Технології навчання «наживо» | Технології навчання у співпраці |

Джерело: розроблено авторами

Таким чином, вищі навчальні заклади повинні ставити перед собою важливі завдання, що стосуються підвищення якості як учбової діяльності студентів, так і якості викладання навчальних дисциплін під час дистанційного навчання. Освітня діяльність, спрямована на задоволення різноманітних потреб суспільства, держави, роботодавців, випускників, ринку праці, повинна здійснюватися основі НРК. Отже, використання сучасних технологій навчання, таких як дистанційна освіта, у вищому навчальному закладі створює додаткові умови для індивідуалізації навчання та формування принципово нового мислення, спрямованого на постійний розвиток та самонавчання особистості.

У межах дистанційного навчання основна увага приділяється самостійному навчанню студентів, яке можливе лише за умови ефективно організації та контролю самостійної роботи студента.

Аналіз наукових публікацій [1; 3; 4; 6; 12; 13] показав, що в науковій літературі домінує два основні підходи до визначення поняття «самостійна робота». По-перше, самостійна робота студента (СРС) розглядається як вид діяльності, стимулюючий активність, самостійність, пізнавальний інтерес, поштовх до подальшого підвищення кваліфікації; по-друге, як система заходів або педагогічних умов, що забезпечують керівництво самостійною діяльністю студентів. Отже, у процесі організації СРС необхідно враховувати дані підходи і забезпечувати їх тісний взаємозв'язок. Іншими словами, система СРС повинна забезпечувати активність студентів в учбовому процесі, сприяти поглибленню і розширенню знань, формуванню інтересу до пізнавальної діяльності, оволодінню прийомами процесу пізнання, розвитку пізнавальних здібностей. Саме тому самостійна робота стає головним резервом підвищення ефективності підготовки фахівців.

Таким чином, мета самостійної роботи полягає, насамперед, у формуванні прикладних умінь і навичок самостійного навчання шляхом використання комплексу методичного забезпечення учбового процесу.

Оскільки самостійна робота включає відтворюючі і творчі процеси в діяльності студента, розрізняють три рівні самостійної роботи студентів [13]:

1. Репродуктивний (тренувальний) рівень. Передбачає проведення тренувальної самостійної роботи за зразком: рішення задач, заповнення таблиць, схем і т. д. Пізнавальна

діяльність студента виявляється в пізнаванні, осмисленні, запам'ятовуванні. Мета такого роду робіт – закріплення знань, формування вмінь, навичок.

2. Реконструктивний рівень. Націлений на складання плану тез, анування, перебувду рішень. На цьому рівні можуть виконуватися розрахункові завдання, есе, аналітичні огляди.

3. Творчий, пошуковий. Творча самостійна робота вимагає аналізу проблемної ситуації, отримання нової інформації. Студент повинен самостійно провести вибір засобів і методів рішення (учбово-дослідницькі завдання, курсові і дипломні проекти, наукові публікації: тези конференції або наукова стаття). Види самостійної роботи виділяються залежно від форми організації учбового процесу. В умовах очної форми навчання під самостійною роботою слід розуміти сукупність усієї самостійної діяльності студентів як в учбовій аудиторії, так і зовні неї, у контакті з викладачем і за його відсутності. Але самостійна робота в умовах дистанційного навчання, яке не передбачає проведення аудиторних занять, має включати:

– самостійну роботу під контролем викладача у формі консультацій, заліків та іспитів, які здійснюються дистанційно у синхронному та асинхронному режимах, використовуючи форум, чат, соціальні мережі, електронну пошту, аудіо- та відеоконференції тощо;

– самостійну роботу під час виконання студентом домашніх завдань учбового і творчого характеру.

Тобто структурно СРС можна розділити на дві частини: самостійну роботу, що організовується викладачем, і самостійну роботу, яку студент організовує на свій розсуд, без безпосереднього контролю з боку викладача (підготовка лабораторних і практичних завдань, виконання індивідуальних завдань та проектів, заліків, колоквиумів і т. п.). Для самостійної роботи, яку студент організовує на свій розсуд для оволодіння дисципліною та отримання відповідних компетентностей, необхідно забезпечити наявність: банка практичних і тестових завдань різного ступеня складності з відповідями для перевірки правильності їх рішення; списку основної і додаткової літератури, що рекомендується; питань для самопідготовки і самодіагностики.

Види СРС у дистанційній формі навчання різноманітні: підготовка і написання есе, докладів, інших письмових робіт на задані теми; рішення задач, виконання лаборатор-

них робіт; анотація статей; підбір і вивчення літературних джерел; розроблення і складання різних планів і схем; проведення розрахунків та ін.; виконання індивідуальних завдань, спрямованих на розвиток у студентів самостійності й ініціативи (індивідуальне завдання може одержувати як кожний студент, так і частина студентів групи); виконання курсових проектів і робіт; підготовка до участі в науково-практичних конференціях, оглядах та ін. При цьому контроль виконання може здійснюватися як синхронно (під час індивідуально-консультативної роботи (ІКР) через чат, форум, соціальні мережі), так і асинхронно у зручний для викладача час.

Велика частка перерахованих видів самостійних робіт може бути складена для різних рівнів самостійної учбової діяльності студентів. Для організації й успішного функціонування самостійної роботи студентів в умовах дистанційної форми навчання необхідні: комплексний підхід до організації СРС по всіх видах аудиторної і внеаудиторної роботи; поєднання всіх рівнів СРС; забезпечення контролю над якістю виконання (шляхом розроблення критеріїв і проведення консультацій); форми контролю.

Для врахування перерахованих вимог в умовах дистанційного навчання необхідно розробляти план самостійної роботи студента, в якому пропонуються різні види СРС для її різних рівнів. Завдання для самостійної роботи повинні відповідати цілям різного рівня, відображати зміст конкретної дисципліни, включати різні види і рівні пізнавальної діяльності студентів і сприяти формуванню загальних і професійних компетентностей. Формування загальних і професійних компетентностей у процесі СРС можливо тільки у разі забезпечення двох основних складників ефективної самостійної роботи під час дистанційного навчання:

- комплексу методичного забезпечення самостійної роботи, що включає: учбову літературу (електронні варіанти текстів і конспектів лекцій, навчальні і методичні посібники, збірники задач, методичні рекомендації щодо їх розв'язання, відеолекції, відеоматеріали), систему завдань для самостійної роботи (банки завдань і задач, тематика есе, перелік тем для самостійного опрацювання, список статей для анотування тощо), які доставляються студентам за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;

- системи поточного і заключного контролю (план самостійної роботи з указівкою

видів СРС і системою оцінювання, питання для контролю, банк тестових і практичних завдань різного ступеня складності для поточної перевірки знань та іспитів).

Як уже наголошувалося, самостійна робота студентів повинна супроводжуватися ефективним, безперервним контролем та оцінкою її результатів. Отже, однією з умов ефективності СРС є контроль над організацією і ходом самостійної роботи і заходів, що заохочують студента на її якісне виконання. Контроль СРС повинен бути мотивуючим чинником освітньої діяльності студента, що зумовлює необхідність включення результатів виконання СРС у показники поточної успішності. Система контролю має носити систематичний характер, будуватися як на основі оперативного зворотного зв'язку (передбаченого у структурі навчального матеріалу, оперативного звернення до викладача або консультанта курсу в будь-який зручний для слухача час), автоматичного контролю (через системи тестування), так і відстроченого контролю.

У зв'язку із цим пропонується такий підхід до контролю й оцінки результатів самостійної роботи: бали, отримані за наслідками виконання обов'язкових видів СРС, формують оцінку поточної успішності; підведення підсумків та оцінка результатів факультативних видів самостійної роботи здійснюються під час індивідуально-консультативної роботи з викладачем; бали, отримані по цих видах СРС, формують додаткові бали, які враховуються під час підведення результатів модульного контролю.

У межах виконання обов'язкових видів СРС контролю та оцінюванню підлягають: результати виконання тестових завдань (оцінювання, можливо, автоматичне, проводиться системою); результати самостійної роботи з виконання практичних завдань, які мають бути регламентовані за часом виконання; результати опитування за окремими темами або за змістовими модулями, яке регламентовано за часом виконання. У межах виконання факультативних видів СРС контролю та оцінюванню підлягають: результати самостійної роботи з виконання практичних завдань підвищеної складності; результати виконання досліджень науково-теоретичного та практичного характеру (публікація у збірці статей, участь у конференціях, публікація тез, розгляд практичних аспектів застосування теоретичних положень дисципліни тощо); активність студента під час обговорення проблемних питань, а також аргументованість та

повнота наданих суджень, цитування джерел, доказ висновків тощо.

Висновки з цього дослідження.

У статті визначено основні вимоги до запровадження дистанційного навчання з урахуванням дескрипторів Національної рамки кваліфікацій під час його здійснення. Досліджено особливості самостійної роботи студентів як основи дистанційного навчання за видами і рівнями для формування професійних і загальних компетентностей студента, запропоновано різні види СРС для її різних рівнів. Використання даного підходу до організації і контролю самостійної роботи студента в межах дистанційного навчання дасть змогу підвищити його

ефективність і сформувати необхідні для майбутньої професійної діяльності знання, уміння і навички, а також забезпечити активність і творчий підхід до прийняття управлінських рішень. Запровадження такої моделі навчання дасть студентам змогу не тільки підвищити рівень своєї компетентності, здобути практичний досвід, сформувати додатковий набір необхідних навичок ще під час навчання, а й стати більш конкурентоспроможними на ринку праці під час пошуку першого робочого місця.

Перспективами подальших досліджень є визначення особливостей та вивчення практики запровадження дистанційної освіти вищими навчальними закладами України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пономаренко В.С. Проблемы подготовки компетентных экономистов и менеджеров в Украине : [монография] / В.С. Пономаренко. – Х. : ИНЖЭК, 2012. – 352 с.
2. Національний освітній глосарій: вища освіта / Авт.-укл. І.І. Бабин, Я.Я. Болюбаш, А.А. Гармаш [та ін.] ; за ред. Д.В. Табачника і В.Г. Кременя. – К. : Плеяди, 2011. – 100 с.
3. Архангельский С.И. Учебный процесс в высшей школе, его закономерные основы и методы / С.И. Архангельский. – М. : Высшая школа, 1980. – 368 с.
4. Педагогика и психология высшей школы : [учеб. пособ.] / М.В. Буланова-Топоркова [и др.] ; под ред. М.В. Булановой-Топорковой. – Ростов н/Д. : Феникс, 2002. – 543 с.
5. Нестеренко Г. Роль системи освіти у становленні української політичної нації / Г. Нестеренко // Філософія освіти. – 2006. – № 2(4). – С. 177–186.
6. Пидкасистый П.И. Организация учебно-познавательной деятельности студентов : [учеб. пособ.] / П.И. Пидкасистый – М. : Педагогическое общество России, 2004. – 112 с.
7. Скафа О.І. Наукові засади методичного забезпечення кредитно-модульної системи навчання у вищій школі : [монографія] / О.І. Скафа, Н.М. Лосєва, О.В. Мазнєв. – Донецьк : ДонНУ, 2009. – 380 с.
8. Биков В.Ю. Технологія створення дистанційного курсу : [навч. посіб.] / В.Ю. Биков [та ін.] ; за ред. В.Ю. Бикова та В.М. Кухаренка – К. : Міленіум, 2008. – 324 с.
9. Мачинська Н.І. Дистанційне навчання – новітня технологія підготовки фахівців у вищому навчальному закладі / Н.І. Мачинська, М.Я. Нагірняк // Інформаційно-телекомунікаційні технології в сучасній освіті: досвід, проблеми, перспективи : зб. наук. пр. – Ч. 1. ; за ред. М.М. Козяра та Н.Г. Ничкало. – Львів : ЛДУ БЖД, 2009. – 270 с.
10. Мигович С.М. Огляд сучасного стану дистанційного навчання в Україні / С.М. Мигович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mnau.edu.ua/files/02_02_01_10/mygovich/2012-mygovich-ossdnu.pdf.
11. Мирошниченко А. Национальная рамка квалификаций в Украине / А. Мирошниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1251>.
12. Афанасьєв М.В. Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства : [навч. посіб.] / М.В. Афанасьєв, І.В. Гондарєва, Д.О. Тищенко. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 328 с.
13. Шишкин В.П. Планирование, организация и контроль внеаудиторной самостоятельной работы студентов / В.П. Шишкин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www/nntu.ru/RUS/NEWS/t1_d25/htm.

Великі міста України в індустріальну епоху

Меліхова Т.Л.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри фінансів і економіки природокористування
Національного університету водного господарства та природокористування

У статті відображається дослідження росту і становлення великих міст країни в індустріальну епоху, рівномірності їхнього розміщення в межах території країни та впливу на їхній розвиток статусу міста і періоду утворення. Адже рівномірність розвитку великих міст на території країни є свого роду індикатором урбанізації її території.

Ключові слова: урбанізація, індустріальна епоха, велике місто, розвиток.

Мелихова Т.Л. БОЛЬШИЕ ГОРОДА УКРАИНЫ В ИНДУСТРИАЛЬНУЮ ЭПОХУ

В статье отображается исследование роста и становления крупных городов страны в индустриальную эпоху, равномерности их размещения в пределах территории страны и влияния на их развитие статуса города и периода образования. Поскольку равномерность развития крупных городов на территории страны является своего рода индикатором урбанизации ее территории.

Ключевые слова: урбанизация, индустриальная эпоха, большой город, развитие.

Melikhova T.L. THE LARGE CITIES OF UKRAINE IN THE INDUSTRIAL AGE

The article brings into focus the research of the growth and formation of large cities of the country in the industrial age, the uniformity of their placement within the territory of the country and how the status of the city and the period of formation influenced on their development. After all, the uniformity of development of the large cities on the territory of the country is the indicator of urbanization in its territory.

Keywords: urbanization, industrial age, large city, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасними центрами урбанізації є великі міста, які акумулюють в собі інформаційні, інтелектуальні, інноваційні, фінансові та інші ресурси. Підвищення ролі міст у розвитку суспільства насамперед пов'язане з розвитком промислового виробництва. В різних країнах цей процес протікав різним чином, навіть в межах однієї країни досить часто спостерігаємо нерівномірність територіального, соціально-економічного розвитку. Як відомо, промислова революція кінця XVII ст. – другої половини XVIII ст. поклала початок індустріальній цивілізації, відбувся активний перехід від економіки аграрного типу виробництва до економіки індустріального типу виробництва. Глобального масштабу розвиток індустріалізації набуває на межі XIX – XX ст., з'являються великі технічно оснащені підприємства переробної промисловості, які впливають на розвиток населених пунктів. Україна не є винятком, і за період XX ст. – поч. XXI ст. в країні виділяють такі періоди індустріальної епохи: розвиток індустріальної епохи (з початку XX ст. до 30-х років); розквіт індустріальної епохи (з 30-х років до кінця 70-х років); занепад індустріальної епохи (з початку 80-х років

до середини 90-х років); перехідна постіндустріальна епоха (з середини 90-х років до початку XXI ст.), коли структура зайнятості населення у сфері послуг становить 63%, а в промисловості – лише 17,6% [1, с. 180]. При цьому варто враховувати, що Україна на початку минулого століття не була територіально цілісною державою, що негативно відобразилося на нерівномірності урбанізації території України (в сучасних територіальних межах), яка збереглася й до наших днів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міст в різні історичні епохи розглядалися науковцями історичних (М.Е. Кавун, Я.В. Верменич, В.І. Дмитрук, С.І. Архипова, П.Т. Тронько та ін.), географічних (Д.В. Ткач, Т.Б. Заставецький, Ю.І. Пітюренко та ін.) та інших галузей знань. Дослідженням питань урбанізації та розвитку міст присвячені праці українських вчених, а саме роботи О.В. Бойко-Бойчук, О.В. Гладкого, І.В. Гукалової, Т.Б. Заставецького, О.А. Карлової, К.А. Немець, Г.П. Підгрушного, Ю.І. Пітюренко, та зарубіжних вчених, а саме роботи Е.Н. Перцика, Г.М. Лаппо, К.К. Красовського, Ю.Л. Пивоварова, А.Е. Слуки. Незважаючи на те, що питання урбанізації досліджуються

не одне десятиліття, на жаль, залишається невирішеним ряд питань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зокрема, потребує більш детального дослідження група «великі міста», які, з одного боку, є однією з ієрархічних одиниць в системі розселення, а з іншого боку, є основою для розвитку урбанізаційних явищ і процесів, зокрема агломерацій. Крім того, сучасні урбаністичні дослідження не завжди враховують зональні особливості фізико-географічного районування та його вплив на процеси урбанізації в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Враховуючи сказане, можна сказати, що дослідження спрямовані на становлення і ріст великих міст в індустріальну епоху та їхнє місце в сучасній системі розселення України. Адже в умовах децентралізації та переходу країни на постіндустріальний розвиток основним потенціалом цього розвитку є великі міста країни. Відповідно до мети поставлені такі завдання: дослідження росту і становлення великих міст в індустріальну та перехідну до постіндустріальної епохи; виділення ролі великих міст в урбанізації країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час аналізу історії формування і розвитку великих міст (за сучасною класифікацією), враховуючи розрізненість джерел, доводилося використовувати вибірковий метод, вдаватися до різних аналогій та зіставлень, спиратися у висновках на розрізнені та не однотипні факти. Адже в процесі аналізу прагнемо прослідкувати те, як розвивалися великі міста в індустріальну епоху та перехідний період до постіндустріальної епохи. З одного боку, історичний екскурс можна вважати поверхневим, а з іншого боку, він дає змогу виявити особливості розвитку групи «великі міста» і те, яким чином індустріальна епоха вплинула на розвиток міст цієї групи, створила передумови для розвитку великих міст України в сучасних умовах. У процесі аналізу сконцентруємо увагу на складових індустріальної епохи, які сприяли збереженню містом протягом століть лідерських позицій в розрізі регіону, країни та забезпечували його розвиток.

Особливим є й об'єкт дослідження – місто – система, розвиток якої відбувається внаслідок поєднання кількісних і якісних змін. Нині, як і в минулі епохи, не існує загально-визнаної класифікації великих міст світу, а також спостерігаються, хоча й незначні, розбіжності у класифікації великих міст України.

Так, відповідно до Л.Т. Шевчука, І.В. Гукалової, великими містами є міста з чисельністю понад 100 000 осіб, які володіють різнобічним потенціалом розвитку і здатні виступати як центри росту. Ці погляди розбігаються з класифікацією за ДБН 360-92 України, де великі міста починаються з чисельності населення понад 250 000 осіб. Як окрему групу значні міста, що слідує за середніми містами, з чисельністю від 100 000 до 250 000 осіб виділяють Я.Б. Олійник, М.М. Паламарчук. Крім того, урбанізація – це не суто просторовий процес формування і розвитку міст поза рамками процесів змін і способу життя людини. Урбанізацію розглядають з точки зору людини, способу та умов її життя. Такий підхід відображає, що «54% населення країни проживає переважно в «сільських», або «аграрно-індустріальних умовах, тобто в селах, селищах міського типу і невеликих містах» [2, с. 35]. За такого підходу вважається, що малі та середні міста не є справжніми містами. Справжніми містами автор називає міста з чисельністю жителів понад 100 000 осіб, з диверсифікованою сферою докладання праці, відносно розвинутою соціальною інфраструктурою і переважно міським способом життя. Враховуючи сказане, великими будемо вважати міста з чисельністю населення від 100 000 осіб.

Як відомо, будь-яке місто формується під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, природних і антропогенних. Вже під час формування перших міст спостерігався синергетичний вплив різних факторів. Оскільки місто є цілісним організмом, процес виникнення якого здійснювався за рахунок «складних перехресних процесів економічних, соціальних і військово-політичних», воно «зразу ж вступило на сцену у вигляді складного комплексу явищ <...> сили розвитку, всі елементи, з яких будувалося місто, дані з самого початку процесу» [6]. Внаслідок розвитку суспільства кількість факторів, які обумовлювали становлення, ріст і розвиток міста, розширювалася. До природних факторів приєднувалися економічні, політичні, адміністративні, суспільні тощо. Сьогодні розвиток міста залежить від взаємодії об'єктивних і суб'єктивних факторів. «Нові міські організми розвивались неоднаково, на цей процес впливало багато різних факторів, таких як природні умови, спеціалізація міста, його функціональне призначення, і, найголовніше, суб'єктивні та об'єктивні фактори» [3, с. 112]. Сила впливу цих факторів обумовлює інтенсивність розвитку міста, урбаніза-

ційних процесів і явищ. Зокрема, поява міст у XVIII ст. пов'язана з освоєнням півдня України, а їхній ріст і розвиток – з промисловою революцією та процесами індустріалізації.

Крім того, утворення, ріст і розвиток міст пов'язані не лише з виробничою складовою економіки країни, але й з розвитком її інфраструктури, зокрема транспортної. Так, під час появи перших міст такою транспортною інфраструктурою були водні артерії суші, а саме річки і моря, які з'єднували їх з зовнішнім світом. Розвиток залізничного транспорту в другій половині XIX ст. і освоєння покладів корисних копалин позитивно вплинули на появу та ріст міст на Донбасі та Придніпров'ї, на Прикарпатті (родовища нафти і газу) та на Поліссі. В цей період на Передкарпатті виникло м. Івано-Франківськ, на півдні – Херсон, Дніпро, Маріуполь, Запоріжжя, Нікополь тощо. Швидкий промисловий розвиток Півдня в кінці XIX – на початку XX ст. «викликав значний приплив населення з Центральної Росії, насамперед у Донецько-Криворізький регіон. За рахунок прибулих робітників бурхливо зростала чисельність мешканців таких міст, як Катеринослав, Миколаїв, Одеса, Харків, Київ» [7, с. 52]. Поряд з транспортною важливу роль відіграють ринкова, соціальна, інституційна, виробнича інфраструктури. Проте дороги перебувають на першому місці. Наприклад, урбанізацію півдня України стимулювало будівництво залізниць. Загальновідомо, що виробництво за відсутності попиту та зв'язків з зовнішнім ринком, де існує такий попит, не сприяє економічному зростанню та розвитку урбанізації. Як наслідок, швидкими темпами розвивалися населенні пункти, що мали вигідне економіко-географічне розміщення, розвинуту транспортну інфраструктуру, значно повільніше – периферійні території. Зокрема, із 46 великих міст України 23 міста утворилися пізніше XVII ст. (табл. 1).

Якісною характеристикою великих міст, яка позитивно вплинула на їхній розвиток, було отримання ними адміністративно-територіального статусу, такого як, зокрема, «столиця», «повітове місто», «окружне місто», «обласне місто», «місто обласного чи республіканського підпорядкування». Більшість міст в минулі епохи мала певний статус, що позитивно вплинуло на їхній розвиток. Зокрема, «на структурний розвиток міської мережі у міжвоєнний період значно вплинуло створення на території краю трьох воєводств, а саме Львівського, Тернопільського, Станіславського. Це стимулю-

вало розвиток Тернополя та Станіслава, які досить швидко відсунули на другий план давні українські галицькі міста Перемишль, Коломию та Дрогобич» [4, с. 38]. Сьогодні всі міста цієї групи також мають певний статус. Так, 24 міста – обласні центри, 1 місто – центр АРК, 2 міста мають спеціальний статус, решта – міста обласного підпорядкування. Адміністративні реформи сприяють розвитку міської мережі та розвитку самих міст, які супроводжуються завжди кількісними змінами у містах (ростом чисельності населення, ВРП на одну особу тощо), формуючи підґрунтя для якісних змін.

Кількісні зміни прослідкувати дещо складніше, хоча б за показником чисельності населення, через відсутність інформації за певні періоди для цієї групи міст, оскільки територія України в різні періоди перебувала під владою різних держав, а досить часто і під владою декількох держав. Лише більш-менш повна інформація зустрічається за останні століття. Проте з наявної інформації напрошується загальновідомий факт, що міста Середньовіччя суттєво відрізнялися за чисельністю населення від сучасних міст.

Середня кількість жителів в більшості міст України в XVII ст. коливалася від 1 до 3 тис. осіб, а в найбільших містах проживало від 10 до 15 тис. осіб. Тоді як сьогодні в найбільших містах України проживає понад 1 млн. осіб. Як бачимо, порівняно з періодом зародження індустріальної епохи і сучасним періодом чисельність населення великих міст країни зросла в сотні разів, а за XIX ст. – в десятки, що супроводжувалося якісними змінами в даних містах, а саме переходом до вищого ієрархічного рівня та розвитком промислового виробництва. У кінці XIX ст. вже виділялися урбанізаційні центри, які зберегли тенденції до розвитку до наших днів, а саме Одеса, Київ, Харків, Дніпро, Миколаїв, Львів. Тоді як такі міста, як Алчевськ, Горлівка, Донецьк, Краматорськ, Сєверодонецьк, лише формувалися, а на початку XX ст. отримали статус міста. Проте це не завадило Донецьку стати в кінці XX ст. одним з найбільш розвинутих промислових центрів нашої країни і містом-мільйонером.

На основі аналізу виділяємо такі особливості в розвитку великих міст України на межі XIX – XX ст.:

1) з'являються міста з чисельністю населення понад 100 000 осіб (Київ, Одеса, Харків, Дніпро);

2) наближаються до сотисячників за чисельністю населення Миколаїв і Львів;

Таблиця 1

Становлення і розвиток великих міст України

| № | Назва | Чисельність населення, тис. осіб | | | |
|--------------|-----------------------|----------------------------------|----------|----------|----------|
| | | 1897 рік | 1959 рік | 1990 рік | 2015 рік |
| до XVIII ст. | | | | | |
| 1. | Євпаторія | 17,9 | 57,0 | 109 | – |
| 2. | Керч | 33,4 | 98,8 | 176 | – |
| 3. | Київ | 247,7 | 1 104,3 | 2 616 | 2 906,6 |
| 4. | Ужгород | 12,0 | 47,4 | 120 | 115,2 |
| 5. | Житомир | 69,8 | 105,6 | 296 | 267,6 |
| 6. | Чернігів | 27,7 | 89,6 | 301 | 294,1 |
| 7. | Біла Церква | 1858 рік – 13,0 | 70,6 | 199 | 210,2 |
| 8. | Кам'янець-Подільський | 35,9 | 40,3 | 103 | 101,2 |
| 9. | Луцьк | 15,1 | 55,7 | 204 | 217,5 |
| 10. | Полтава | 53,7 | 143,1 | 317 | 294,0 |
| 11. | Львів | 1869 рік – 87,9 | 410,7 | 798 | 728,4 |
| 12. | Рівне | 24,9 | 59,6 | 233 | 248,3 |
| 13. | Вінниця | 30,6 | 121,9 | 379 | 373,3 |
| 14. | Черкаси | 29,6 | 84,8 | 297 | 283,4 |
| 15. | Чернівці | 54,2 | 141,9 | 257 | 266,7 |
| 16. | Хмельницький | 22,9 | 62,5 | 241 | 269,1 |
| 17. | Тернопіль | 32,0 | 52 245 | 212 | 218,2 |
| 18. | Кременчук | 63,0 | 86,6 | 238 | 223,8 |
| 19. | Слов'янськ | близько 16 | 82,8 | 136 | 114,4 |
| 20. | Суми | 1850 рік – 10,3 | 98,0 | 296 | 267,6 |
| 21. | Харків | 174,0 | 934,136 | 1 618 | 1 449,7 |
| 22. | Макіївка | – | 357,6 | 427 | 347,2 |
| 23. | Бровари | – | 1 956 | 94 968 | 100,7 |
| XVIII ст. | | | | | |
| 24. | Івано-Франківськ | 22,4 | 66,5 | 220 | 230,9 |
| 25. | Лисичанськ | – | 77,9 | 127 | 116,0 |
| 26. | Херсон | 59,1 | 158,0 | 361 | 294,9 |
| 27. | Кам'янське | 1896рік – до 19,0 | 194,2 | 284 | 239,2 |
| 28. | Кропивницький | 61,5 | 128,2 | 274 | 231,1 |
| 29. | Запоріжжя | 19,0 | 434,6 | 891 | 756,9 |
| 30. | Кривий Ріг | кінець XIX ст. – 35,0 | 387,6 | 717 | 642,3 |
| 31. | Дніпро | 112,8 | 661,6 | 1187 | 983,8 |
| 32. | Маріуполь | 30,9 | 283,6 | 520 | 453,6 |
| 33. | Нікополь | – | 83,0 | 158 | 115,5 |
| 34. | Павлоград | 18,9 | 45,8 | 133 | 108,6 |
| 35. | Севастополь | 53,6 | 148,0 | 361 | – |
| 36. | Мелітополь | 15,5 | 94,7 | 176 | 155,9 |
| 37. | Сімферополь | 49,1 | 187,6 | 349 | – |
| 38. | Миколаїв | 92,0 | 226,2 | 508 | 493,6 |
| 39. | Одеса | 403,8 | 667,2 | 1106 | 1010,9 |
| 40. | Луганськ | 22,2 | 274,5 | 501 | 414,5 |
| XIX ст. | | | | | |
| 41. | Бердянськ | 26,5 | 65,3 | 134 | 114,2 |
| 42. | Краматорськ | – | 115,4 | 199 | 159,5 |
| XX ст. | | | | | |
| 43. | Алчевськ | – | 97,6 | 126 | 109,4 |
| 44. | Горлівка | – | 292,6 | 338 | 249,1 |
| 45. | Донецьк | більше 23 | 704,8 | 1117 | 929,1 |
| 46. | Северодонецьк | – | 33,2 | 132 | 107,2 |

Джерело: розробка автора на основі статистичних збірників України і джерел [5; 9]

3) Львів має найбільшу чисельність населення з міст Західної України;

4) для периферійних міст України характерна мала чисельність населення (Ужгород, Луцьк, Суми, Євпаторія мають до 20 000 осіб);

5) також мала чисельність населення характерна для новостворених міст півдня і сходу України;

6) в значній кількості міст досліджуваної групи чисельність населення коливається від 20 000 осіб до 60 000 осіб.

За ХХ ст. спостерігається позитивний вплив індустріалізації на ріст великих міст і чисельності населення цих міст. Трохи більше чим за півстоліття чисельність населення великих міст в середньому зросла більше ніж втричі, незважаючи на дві світові війни. Крім того, в 1959 році в Україні вже було місто-мільйонер – Київ. Початок радянської епохи, що охарактеризувався прискореною індустріалізацією та руйнуванням традиційних селянських господарств, позитивно вплинув на урбанізацію країни і ріст великих міст. Як бачимо, швидко збільшувалася кількість великих міст у Донецько-Придніпровському регіоні. Так, з 25 великих міст України в 1959 році 12 міст знаходилися саме в цьому регіоні. Інші великі міста цього періоду переважно є обласними центрами. Найменшою кількістю великих міст характеризувалися західна і північна частини території країни. Розвиток столиці та індустріальних центрів сформував каркас урбанізації та обумовив потребу розвитку великих міст в Центральній та Західній частині країни в середині ХХ ст., чому також сприяли адміністративно-територіальні реформи 20-30-х років ХХ ст. і 1956 року. Спочатку цей процес супроводжувався механічним пере-

міщенням населення до міст, відставанням у розвитку соціальної сфери, нехтуванням соціальною сегрегацією, що негативно вплинуло на розвиток великого міста. Пізніше розвантаження крупних міст і міських агломерацій здійснювалося за рахунок обмежувальних заходів – інституту прописки. Тоді як в західних країнах переважали стимулюючі методи, а саме більш комфортні умови проживання в приміській зоні, розвинена інфраструктура, нижчі податки і платежі, ніж в місті.

В другій половині ХХ ст. ситуація, на перший погляд, ніби почала вирівнюватися. Населені пункти периферійних регіонів країни почали набувати статусу міста і зростати. Як наслідок, кількість великих міст у 1989 році подвоїлася (табл. 2), а з отриманням незалежності Україна отримала п'ять міст-мільйонерів. Проте в перехідну епоху до постіндустріального розвитку ситуація погіршилася. Кількість міст-мільйонерів зменшилася до трьох, зменшилася й загальна кількість великих міст. Для більшості великих міст країни характерна депопуляція через економічну ситуацію та погіршення рівня життя населення. Позитивна динаміка щодо чисельності населення спостерігається в таких містах, як Київ, Біла Церква, Бровари, Луцьк, Рівне, Івано-Франківськ, Хмельницький, Чернівці. Як бачимо, через економічні та політичні події акцент у розвитку регіонів змістився з південного сходу на захід та столичний регіон.

Проектування населених пунктів здійснювалося на основі перспективних планів розвитку народного господарства з урахуванням розміщення продуктивних сил і розселення, які були передбачені в проектах (схемах) районного планування [8]. Вже в цих норма-

Таблиця 2

Динаміка розвитку міст за період 1959–2015 років

| Роки | Всього міст | малі | середні | великі | значні | крупні | найкрупніші | мільйонери |
|------|-------------|------|---------|--------|--------|--------|-------------|------------|
| 1959 | 331 | 275 | 31 | 25 | 12 | 8 | 4 | 1 |
| 1970 | 429 | 350 | 37 | 42 | 28 | 6 | 6 | 2 |
| 1979 | —* | —* | 45 | 45 | 28 | 9 | 3 | 5 |
| 1989 | 436 | 335 | 52 | 49 | 25 | 14 | 5 | 5 |
| 1999 | 448 | 346 | 54 | 48 | 22 | 17 | 4 | 5 |
| 2010 | 459 | 368 | 46 | 45 | 20 | 16 | 5 | 4 |
| 2015 | 460 | 372 | 42 | 46 | 21 | 17 | 5 | 3 |

* відсутні дані

Джерело: розробка автора на основі статистичних збірників України і джерела [9]

тивних документах акцент робився на тому, що навіть нові промислові підприємства варто розміщувати в малих і середніх містах, при цьому не допускаючи зосередження в них промисловості, яка може перетворити їх у крупні. Влада прагнула обмежити ріст крупних і найкрупніших міст, спрямовуючи будівництво нових промислових підприємств і об'єктів містоутворюючого значення за технічної необхідності та економічної доцільності у міста-супутники. Відбувався розвиток міст-супутників, які зберігали з центральним містом виробничі зв'язки, що сприяло розвитку агломерацій. Проте навіть ці процеси не змогли зрівноважити розвиток великих міст на території України. У сімнадцяти областях з 24 спостерігається нині наявність лише одного великого міста – обласного центру. А за класифікацією ДБН на Заході України лише одне місто Львів з чисельністю понад 250 тисяч осіб.

Висновки з цього дослідження. Отже, епоха індустріалізації зробила Україну урбанізованою країною. Вже в кінці XIX ст. – на поч. XX ст. Україна характеризується досить високим рівнем урбанізації. В межах країни виділилися такі центри урбанізації, як Київ, Одеса, Харків, Дніпро, Львів, які зберегли лідерські позиції й до наших днів. Пізніше до цієї групи приєдналося м. Донецьк, яке отримало статус міста на початку XX ст. В період розквіту індустріальної епохи Україна мала місто-мільйонер Київ і характеризувалася нерівномірністю росту великих міст на території країни. Так, з 25 великих міст України в 1959 році 12 міст знаходилися у Донецько-Придніпровському регіоні, інші великі міста

цього періоду були представлені переважно обласними центрами. Дещо покращилася ситуація на межі XX – XXI ст., коли змістився акцент на ріст міст центральної та західної частини країни, але загалом нерівномірність, закладена попередньою епохою, збереглася. Сімнадцять областей країни характеризуються наявністю лише одного великого міста – обласного центру, частка міського населення в загальній чисельності населення області коливалася від 42% в Закарпатській області до 90% в Донецькій області. Епоха переходу до постіндустріального розвитку характеризується інтенсивністю процесів агломерування, розвитком субурбанізації, природним зменшенням чисельності населення (депопуляцією), змінами в соціально-економічному житті країни, зміною векторів розвитку, початком процесів стягнення населення в єдиний центр країни – м. Київ. Зменшується й кількість міст з чисельністю населення понад 100 000 осіб за збільшення загальної кількості міст.

Коливання кількості міст у вищих ієрархічних групах є не випадковим і вказує на те, що великі міста є свого роду індикаторами розвитку країни. Зростання загальної кількості міст групи «великі міста» (міста з чисельністю понад 100 тис. осіб) за коливання кількості міст в підгрупах цієї групи за кількістю міст та за чисельністю населення обумовлює розвиток урбанізації. В Україні ситуація нині дещо починає вирівнюватися, адже під час зростання загальної кількості міст одночасно спостерігається зростання великих міст, що позитивно впливає на урбанізацію в країні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гузар У.Є. Дослідження етапів трансформації трудової діяльності в Україні / У.Є. Гузар // Фінансовий простір. – 2013. – № 4 (12). – С. 178–186.
2. Гукалова І.В. До питання про вибір сучасних критеріїв урбанізації в Україні / І.В. Гукалова // Укр. геогр. журнал. – 2007. – № 2. – С. 33–42.
3. Кавун М.Е. Фактори генези та формування міст Катеринослава та Одеси (кінець XVIII – перша половина XIX ст.): досвід порівняльного аналізу / М.Е. Кавун, А.П. Яценко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. Серія «Історія та географія». – Вип. 31. – Х. : ХНПУ, 2008. – С. 112–114.
4. Лозинський Р.В. Урбанізація Галичини у часі і просторі / Р.В. Лозинський // Незалежний культурологічний часопис «І». Галичина – країна міст. – 2005. – № 36. – С. 38.
5. Население городов по переписи 28-го января 1897 года. – 1897 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibr.shpl.ru/ru/nodes/15163-vyp-1-naselenie-gorodov-po-perepisi-28-go-yanvarya-1897-goda-po-uezdam-1897#page/21/mode/inspect/zoom/4/>
6. Неусыхин А.И. Социологические исследования М. Вебера о городе / А.И. Неусыхин // Вебер М. Избранное. Образ общества. – М. : 1994. – С. 665.

7. Розвиток українських земель на початку ХХ ст. / [О.П. Реєнт, В.Б. Молчанов, В.В. Шевченко] // Економічна історія України: історико-економічне дослідження : в 2 т. / НАН України, Інститут історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011– . Т. 2. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : history.org.ua/LiberUA/978-966-521-573-8/10.pdf.

8. СНиП II– К. 2– 62 «Нормы проектирования. Часть, Раздел К. Планировка и застройка населенных мест. Глава 2. – М., 1967 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://znaytovar.ru/gost/2/SNiP_IK262_Planirovka_i_zastr.html.

9. Численность наличного населения городов и других поселений, районов, районных центров и крупных сельских населенных мест на 15 января 1959 года по республикам, краям и областям. Украинская ССР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.webgeo.ru/db/1959/ukr.htm>.

УДК 331.1:339.924:339.923:061.1EU

Тенденції розвитку людського капіталу України в контексті відповідності критеріям конвергенції ЄС

Полоус О.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення тенденцій розвитку людського капіталу України в контексті відповідності критеріям конвергенції ЄС. Проведено оцінку відповідності основних макроекономічних показників України п'ятьом Маастрихтським критеріям. Обґрунтовано наявність зв'язку між рівнем розвитку людського капіталу та основними макроекономічними показниками держави.

Ключові слова: людський капітал, розвиток, критерії вступу, критерії конвергенції, Європейський Союз.

Полоус О.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЯМ КОНВЕРГЕНЦИИ ЕС

Статья посвящена актуальным вопросам определения тенденций развития человеческого капитала Украины в контексте соответствия критериям конвергенции ЕС. Проведена оценка соответствия основных макроэкономических показателей Украины пяти Маастрихтским критериям. Обосновано наличие связи между уровнем развития человеческого капитала и основными макроэкономическими показателями государства.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие, критерии вступления, критерии конвергенции, Европейский союз.

Polous O.V. TRENDS OF DEVELOPMENT THE HUMAN CAPITAL OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF CONFORMITY TO THE CONVERGENCE CRITERIA OF THE EU

The article is devoted to topical issues of determining trends in the development of Ukraine's human capital in the context of meeting the EU convergence criteria. The assessment of compliance of the main macroeconomic indicators of Ukraine with the five Maastricht criteria was carried out. The existence of a connection between the level of development of human capital and the main macroeconomic indicators of the state is justified.

Keywords: human capital, development, entry criteria, convergence criteria, European Union.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На даному етапі розвитку економічна привабливість Євросоюзу для України полягає перш за все в можливості долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняти на такий же рівень власну економіку. Європа є одним з найбільш масштабних платоспроможних та інноваційних ринків, освоїти і заповнити який намагається більшість країн світу, зокрема США, Японія, Китай, Індія, Бразилія, Росія. Інноваційність виробництва в ЄС перевищує 75%. ЄС є територією високоефективної інноваційної економіки. Середній показник ВВП на жителя в ЄС майже у вісім разів вище, ніж в Україні, і в 2,5 рази вище, ніж в Росії. У провідних країнах ЄС рівень економічного розвитку є ще вищим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що ідея вивчення розвитку людського капіталу не є новою, а теорією людського капіталу почали займатися ще у XIX столітті такі відомі економісти-теоретики,

як В. Петті, А. Сміт, Дж.С. Мілль, К. Маркс, що включали розвинені корисні здібності людини в поняття основного капіталу. Проблеми оцінки людського капіталу як фактору економічного зростання розглядалися в працях Р. Солоу і отримали подальший розвиток в роботах Р. Лукаса. Більш детальний аналіз людського капіталу був проведений в моделях Г. Менк'ю, Д. Ромера і Д. Уейл.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому слід відзначити, що ці теоретичні положення слугують основою для подальших практичних досліджень зазначеної проблеми, які слід здійснювати в рамках системного підходу до оцінки розвитку людського капіталу, не розглядаючи його окремо, а включаючи в модель інтеграційної стратегії держави як один з основних факторів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні тенденцій розвитку людського капіталу України в контексті відповідності критеріям кон-

вергенції ЄС та встановленні шляхів переходу з категорії «сировинних» країн до категорії «інноваційних».

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1 липня 1990 року скасувалися всі обмеження на рух капіталу між європейськими державами-членами Економічного і Валютного союзу. Одночасно з цим Комітет управляючих центральних банків держав-членів Європейського економічного співтовариства, який з моменту свого заснування в травні 1964 року грав все більш важливу роль в координації грошово-кредитної політики (ГКП), отримав додаткові повноваження. Дані повноваження були затверджені в Рішенні Ради Комісії європейських країн від 12 березня 1990 року та передбачали, окрім іншого, проведення консультацій і забезпечення взаємодії між державами-членами у сфері ГКП з метою досягнення цінової стабільності [1, с. 127].

У 1991 році був складений Договір про Європейський Союз, який був прийнятий в кінці 1991 року і підписаний в Маастрихті 7 лютого 1992 року. До 7 лютого 1992 року в Маастрихті основні європейські держави прийшли, нарешті, до компромісного рішення. У 1992 році був підписаний Маастрихтський договір про створення Європейського Союзу на основі Європейського економічного співтовариства. Цей Договір про Європейський Союз, або Договір про Європейське Співтовариство, завершив тривалий етап з врегулювання грошової і політичної систем європейських країн [12].

Умови вступу до ЄС були визначені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені, що проходило 21–22 червня 1993 року: «Асоційовані держави Центральної та Східної Європи, які висловили таке прагнення, можуть стати членами Європейського Союзу. Вступ відбудеться, як тільки асоційована держава зможе взяти на себе обов'язки членства, задовольнивши необхідні політичні та економічні вимоги». Ці вимоги отримали назву Копенгагенських критеріїв [4, с. 48–50].

Крім цього, країни, які підписали Маастрихтську угоду, схвалили п'ять критеріїв конвергенції, яким в обов'язковому порядку повинні відповідати країни, що вступають до Економічного і валютного союзу (тобто даним критеріям нині повинні відповідати країни, які мають намір вступити до Євросоюзу), щоб економічний і валютний союз міг об'єднати європейські держави тільки з високорозвиненою економікою.

Маастрихтські критерії (критерії конвергенції) є такими:

- інфляція не повинна перевищувати більш ніж на 1,5% середнє значення трьох країн-учасниць Євросоюзу з найбільш стабільними цінами [5];

- довгострокові процентні ставки за державними облігаціями не повинні перевищувати більш ніж на 2% середнє значення відповідних ставок в країнах з найнижчою інфляцією [5];

- обмінний курс не повинен протягом останніх двох років виходити за рамки встановленого коридору (+/- 15%) [9];

- державний борг повинен бути менше 60% ВВП [5];

- дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 3% ВВП [5].

Через затримки в процесі ратифікації цей Договір вступив в силу тільки з 1 листопада 1993 року. Дані Маастрихтські критерії конвергенції – це закріплені в ст. 121 (1) Договору про Європейське Співтовариство критерії оцінки готовності європейської країни до переходу на єдину валюту (євро). Вони пов'язані з показниками цінової стабільності, фінансового рівня розвитку уряду, валютних курсів і довгострокових процентних ставок. Вони також передбачають відповідність національного законодавства, зокрема статутів національних центральних банків, положенням Договору про Європейське Співтовариство, а також відповідність національного законодавства країни, що вступає в Євросоюз, Статуту Європейської системи центральних банків та Європейського центрального банку.

Наприкінці минулого року Всесвітня організація інтелектуальної власності, що входить до структури ООН, опублікувала Global Innovation Index 2016 [13]. Він дає оцінку ситуації в 128-ми країнах на основі 84 показників. Найбільш інноваційною країною в світі автори рейтингу, як і в 2015 році, визнали Швейцарію. За нею йдуть Швеція, Великобританія, США, Фінляндія і Сінгапур. З країн колишнього СРСР найвище знаходиться Естонія, а саме на 24-й позиції. Росія в цьому списку знаходиться на 43-му місці, Молдова – на 46-му. Україна за рік піднялася на вісім позицій, перемістившись на 56 місце зі 128 можливих.

Україна різко піднялася за критерієм «креативна продукція», який включає в себе розробку продукції з високою доданою вартістю, ІТ-продукти, дизайн, медіа, моду тощо. Тут ми були 75-ми, а стали 58-ми. Це дуже сильне

зростання за рік. Чималою мірою це відбулося завдяки дигітізації економіки, тобто її поступового перетворення на економіку з високим рівнем використання ІТ-технологій. Середній та малий бізнес все частіше використовують можливості Інтернету і ІТ як інструментів зростання свого бізнесу.

В цьому контексті слід зазначити причини такого значного зростання інноваційного потенціалу, адже за інноваційною інфраструктурою, інституціями Україна знаходиться ближче до кінця рейтингу. Покращує позиції країни «людський капітал», який формується перш за все системою вищої освіти, школою, сім'єю, соціумом. Слід зазначити, що за цим показником ми трохи опустилися, а саме з 36-ї позиції на 40-у, але все одно це дуже хороший результат. Тобто Україна має всі шанси стати інноваційною країною, оскільки досить розвинена головна складова – людський капітал і потенціал. І якщо привести всі інші показники до нормативних значень, український людський капітал створить інноваційну економіку світового значення.

Таким чином, слід розглянути тенденції розвитку людського капіталу України в контексті відповідності критеріям конвергенції.

У 2015 році Україна продемонструвала найвищі темпи інфляції серед усіх європейських держав. На зростання інфляції вплинула низка факторів, і за 2015 рік рівень інфляції в Україні сягнув 47,4% (проти 12,1% у 2014 році). У Росії інфляція склала близько 15%, у Молдові досягнула 13,5%, у Казахстані – майже 13%, а в Білорусі – 11,5%. Це найвищі темпи зростання після України. У 2015 році річна інфляція в зоні євро становила 1,2%, в усіх країнах-членах ЄС (ЄС-27) – 1,4%.

У серпні 2016 року рівень інфляції в Євро-союзі склав 0,08%, що на 0,50 більше, ніж в липні 2016 року, і на 0,09 більше, ніж в серпні 2015 року. Водночас інфляція з початку 2016 року склала 0,13%, а в річному численні – 0,25% (рис. 1).

За першим критерієм зближення сталість середніх темпів інфляції не повинна перевищувати три кращі показники країн-членів ЄС більш ніж на 1,5%. Взнявши за середнє значення темпи інфляції країн ЄС (0,51%) та знаючи порогове значення інфляції в Україні (47,4%), можна впевнено сказати, що різниця між показниками занадто велика.

Водночас у 2015 році найнижчий рівень безробіття було зареєстровано в Австрії (3,1%), Німеччині (3,3%) і Люксембурзі (4,1%). Найвищий рівень безробіття 2015 році зареєстровано у Греції (35,0%), Іспанії (31,8%) і Португалії (19,8%).

Тенденції у сфері працевлаштування в Україні є не досить позитивними і є одними з факторів, що спричинили інфляційні процеси в країні. Внаслідок однієї тільки трудової міграції з України виїхали близько 7 млн. осіб [2]. Не знаходячи собі гідного застосування в українській економіці, українці їдуть на заробітки закордон і приносять додану вартість чужим економікам, відправляючи в країну лише невелику частину створеної за кордоном доданої вартості. Слід зазначити, що українські «заробітчани» стали за останні роки головним експортним «товаром» України. Тобто замість готової продукції Україна все більше експортує сировину. Зокрема, сировину у вигляді людського капіталу (рис. 2).

Таким чином, за двадцять шість років чисельність працюючих в продуктивних сек-

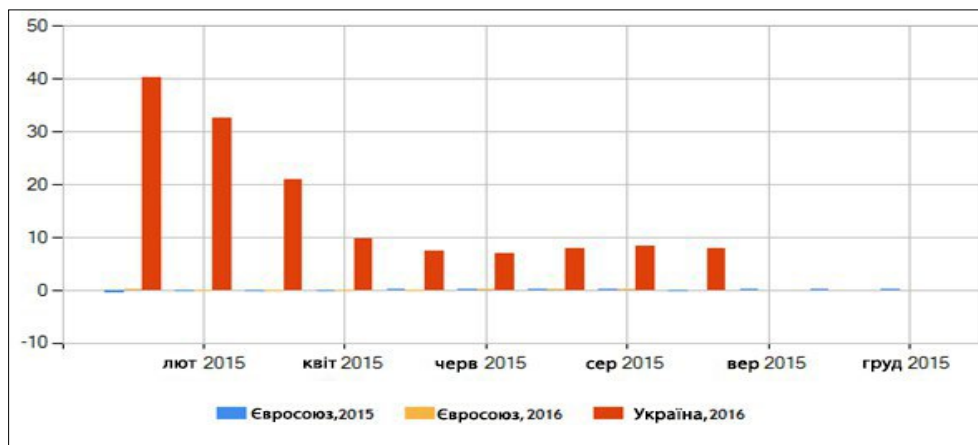


Рис. 1. Порівняння рівнів інфляції в Україні та ЄС за 2016 рік

Джерело: сайт Eurostat [11]

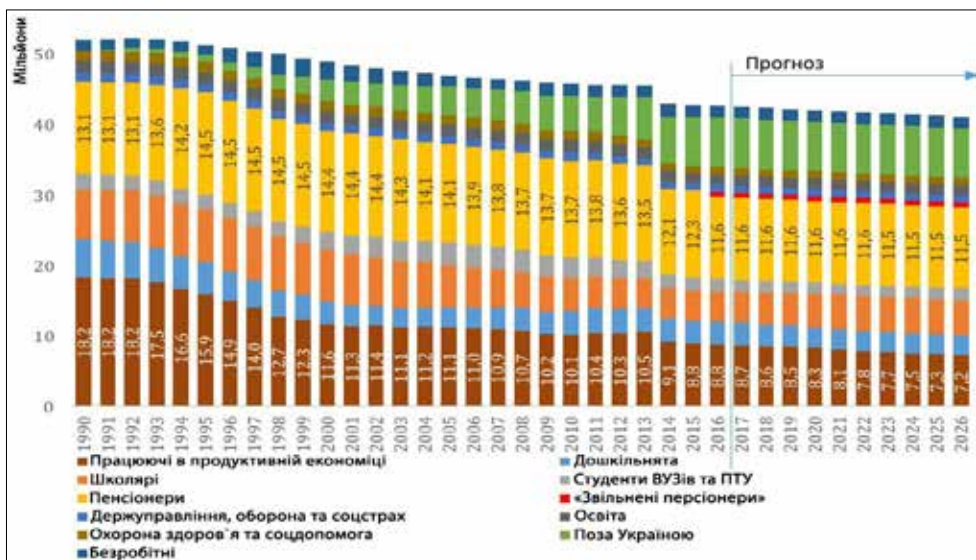


Рис. 2. Динаміка чисельності населення України в розрізі зайнятості

Джерело: сайт Державної міграційної служби України [2]

торах економіки впала більш ніж удвічі до всього лише 8,8 млн. ос., а Україна втратила половину економіки тільки внаслідок демографічних тенденцій.

Загальновідомим фактом є те, що зниження процентних ставок тягне за собою збільшення ділової активності і зростання інфляції, тоді як під час підвищення процентних ставок спосте-

рігаються зниження ділової активності, падіння інфляції і зміцнення національної валюти. Величиною процентної ставки національні банки регулюють внутрішній валютний курс і економіку загалом. Величину зміни процентної ставки зазвичай вимірюють в базисних пунктах (1 б. п. = 0,01%). З огляду на те, що більше 70% розрахунків на FOREX проводяться в амери-

Таблиця 1

Відсоткові ставки провідних центральних банків світу

| Країна | Центральний банк | Ключова відсоткова ставка | Наступний розгляд | Остання зміна | Поточна ставка, % |
|----------------|--|----------------------------|---------------------|-----------------------|-------------------|
| США | FED (Federal Reserve) | Federal Funds Rate | 3 травня 2017 року | 15 березня 2017 року | 1,00% |
| Єврозона | ECB (European Central Bank) | Refinancing Tender | 27 квітня 2017 року | 10 березня 2016 року | 0,00% |
| Великобританія | BOE (Bank of England) | Bank Rate | 11 травня 2017 року | 4 серпня 2016 року | 0,25% |
| Японія | BOJ (Bank of Japan) | Overnight Call Rate Target | 27 квітня 2017 року | 29 січня 2016 року | -0,10% |
| Канада | BOC (Bank of Canada) | Overnight Rate | 12 квітня 2017 року | 15 липня 2015 року | 0,50% |
| Швейцарія | SNB (Swiss National Bank) | 3 Month Libor Rate | 15 червня 2017 року | 15 січня 2015 року | -0,75% |
| Швеція | Riksbank (Sweden Central Bank) | Repo Rate | 27 квітня 2017 року | 11 лютого 2016 року | -0,50% |
| Австралія | RBA (Reserve Bank of Australia) | Cash Rate | 2 травня 2017 року | 2 серпня 2016 року | 1,50% |
| Нова Зеландія | RBNZ (Reserve Bank of New Zealand) | Official Cash Rate | 10 травня 2017 року | 9 листопада 2016 року | 1,75% |
| Норвегія | Norges Bank (The Norwegian Central Bank) | Sight Deposit Rate | 4 травня 2017 року | 18 березня 2016 року | 0,50% |



Рис. 3. Динаміка зміни обмінного курсу UAH до EUR за 2012–2017 роки

Джерело: сайт фінансового порталу МІНФІН [7]

канських доларах, зміна процентних ставок в США має найбільший вплив на ринок [8]. Розглянемо інформацію щодо ключових відсоткових ставок провідних центральних банків світу (табл. 1).

Згідно з офіційними даними Національного банку України станом на 3 березня 2017 року довгострокова номінальна облікова ставка становила 14% [6]. З табл. 1 видно, що найсприятливіша та найменша ставка за країнами ЄС спостерігається в Швейцарії (-0,75%), Швеції (-0,50%) та Норвегії (0,50%). Згідно з другим критерієм зближення різниця між показником України та трьома найкращими показниками країн-членів не повинна перевищувати 2%. У нашому випадку різниця ставок становить більше 13%.

Ще одним показником, що безпосередньо пов'язаний з номінальною обліковою ставкою, є обмінний курс. Механізм ERM (European Exchange Rate Mechanism) базується на жорсткому взаємозв'язку обмінних курсів валют держав ЄС [10]. Допускаються лише так звані нормальні коливання. Амплітуда коливань з часом змінювалася. Ці курси могли відхилитись до $\pm 2,25\%$ (або $\pm 6\%$ для слабких країн, наприклад, Іспанії та Португалії) від двосторонніх центральних курсів. Розглянемо динаміку зміни обмінного курсу UAH до EUR за 2012–2017 роки (рис. 3).

Так, в квітні 2016 року обмінний курс UAH до EUR складав 29,85 est., в квітні 2017 року – 28,81 est. (тобто відхилення становить -3,48%, що не перевищує показник, висунутий третім критерієм конвергенції). Але слід звернути увагу на різкий стрибок в 2015 році порівняно з 2014 роком (з 15,32 est. до 25,23 est., або на 64,6%). Дані значення значно перевищують порогові, що виставлені механізмом та системою регулювання коливань валютних курсів, що ставить виконання третього критерію під сумнів.

При цьому слід зазначити, що на виконання другого та третього критеріїв конвергенції також чинив вплив людський капітал України. Як зазначалося вище, українці стали одним з основних експортних товарів України. Навіть згідно з офіційними даними НБУ на піку в 2013 році українці надіслали в Україну більше 7 млрд. дол., зароблених своєю працею в іноземних державах. Це еквівалентно 9% тодішнього експорту товарів і послуг. У 2015 році надходження від українських гастарбайтерів внаслідок економічної кризи в Росії і ЄС скоротилися до трохи більше 4 млрд. дол., що еквівалентно 8,5% експорту.

Оскільки для отримання цього доходу Україна не витрачає валюту на імпорт, на відміну від сільського господарства (купує імпортні добрива, дизель, насіння тощо) та усіх інших секторів економіки, гроші українських заробітчан стали для НБУ в 2015–2016 роках фактично єдиним джерелом поповнення чистих валютних резервів (за вирахуванням кредитів МВФ і ЄС, а також держгарантій США) (рис. 4).

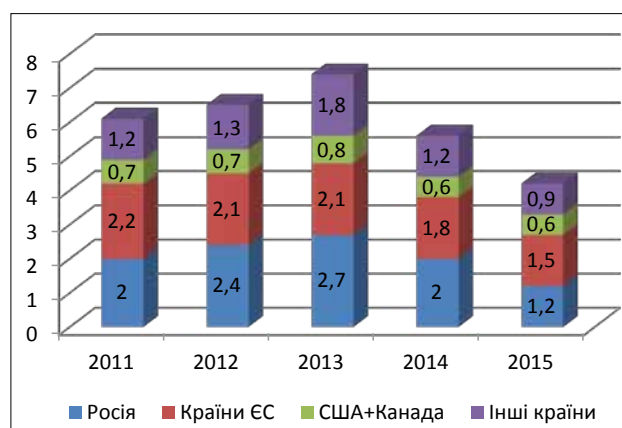


Рис. 4. Грошові перекази фізичних осіб з закордону за 2011–2015 роки, млрд. дол. США

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України [3]

Надходження від трудових мігрантів щодо ВВП України стабільно ростуть і в 2015 році, згідно з даними Світового банку, вони досягли 6,45%. Це дає доданої вартості більше,

ніж вся добувна промисловість України, або більше половини сільського господарства, або знову ж таки більше половини всієї переробної промисловості країни.

Таблиця 2

Динаміка сукупного державного боргу і ВВП України за 2011–2017 роки (млн. грн.)

| Рік | Державний борг (всього) | ВВП | Співвідношення (Держборг/ВВП) |
|------|-------------------------|-----------|-------------------------------|
| 2011 | – | 1 316 600 | 35,94 |
| 2012 | 473 122 | 1 408 889 | 36,59 |
| 2013 | 515 511 | 1 454 931 | 40,15 |
| 2014 | 584 114 | 1 566 728 | 70,25 |
| 2015 | 1 100 564 | 1 979 458 | 79,42 |
| 2016 | 1 572 180 | 2 383 182 | 80,97 |
| 2017 | 1 929 759 | – | – |

Таблиця 3

Структура державного бюджету України за 2012–2016 роки (млн. грн.)

| Рік | Доходи | Витрати | Кредитування | Сальдо | |
|------|-----------|-----------|--------------|-----------|--------|
| | | | | Дефіцит | % ВВП |
| 2012 | 346 054 | 395 681,5 | 3 817,7 | -53 445,2 | -3,79% |
| 2013 | 339 180,3 | 403 403,2 | 484,7 | -64 707,6 | -4,45% |
| 2014 | 357 084,2 | 430 217,8 | 4 919,3 | -78 052,8 | -4,98% |
| 2015 | 534 694,8 | 576 911,4 | 2 950,9 | -45 167,5 | -2,28% |
| 2016 | 616 274,8 | 684 743,4 | 1 661,6 | -70 130,2 | -2,94% |

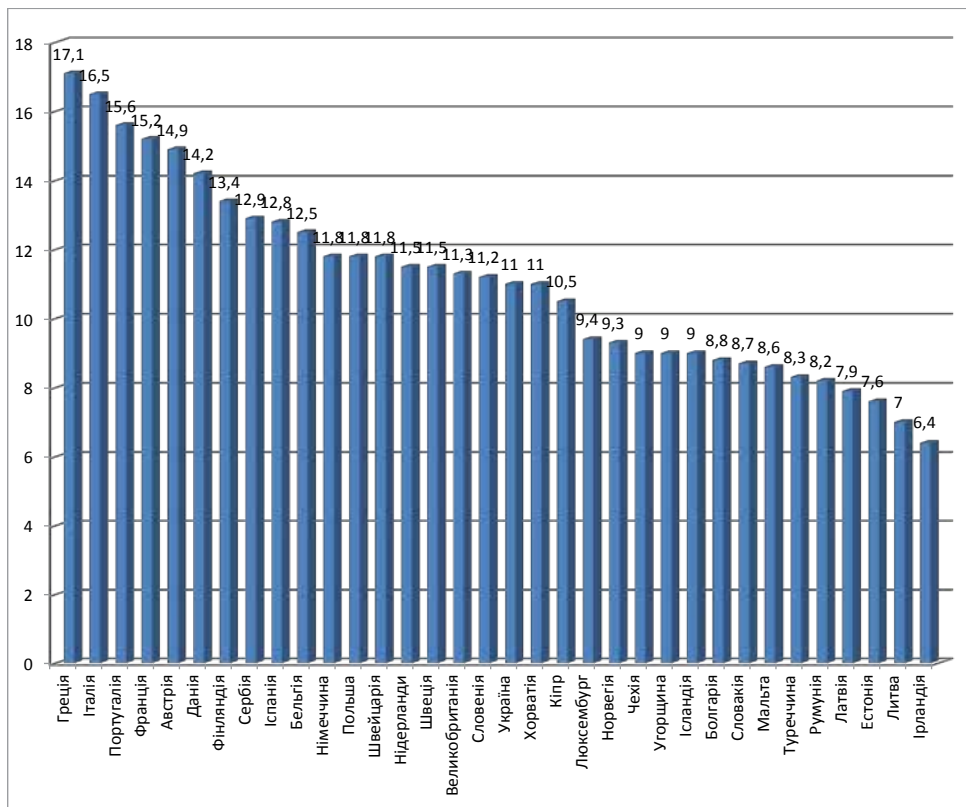


Рис. 5. Пенсійні витрати в Європі, % ВВП (2014 рік)

Джерело: складено автором на основі інформації сайту Eurostat [11]

Станом на 1 січня 2015 року Україна була винна 1 100 564 млн. грн., станом на 1 січня 2016 року державний і гарантований борг склали 1 572 180 млн. грн., а на 1 січня 2017 року – 1 929 759 млн. грн.. Тобто, незважаючи на те, що ми отримуємо грошову підтримку від кредиторів, додаткові фінансові ресурси, сума сукупного державного боргу поки не зменшується (табл. 2).

Згідно з четвертим Маастрихтським критерієм відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60%. У випадку з Україною спостерігається тенденція щодо перевищення показника на 10–20% з 2014 року.

П'ятий критерій конвергенції стосується дефіциту державного бюджету. Розглянемо структуру державного бюджету України за 2012–2016 роки (табл. 3).

За п'ятим Маастрихтським критерієм дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 3% від ВВП. Можемо прослідкувати тенденцію до зниження відсотка за дефіцитом державного бюджету України з 2015 року, але значення є критично наближеним до верхньої межі.

Відомо, що однією з основних витратних статей державного бюджету України є пенсійні виплати, які тісно пов'язані з людським капіталом, адже гідна оплата праці та соціальні гарантії під час виходу на пенсію стимулюють громадян до ефективної трудової діяльності і створення благ для національної економіки. Вимоги ж МВФ про проведення пенсійної реформи базуються на тому, що якщо не підвищувати пенсійний вік, то в наступних роках частка пенсіонерів і, як наслідок, дана видаткова стаття в держбюджеті будуть зростати.

Розглянемо частку пенсійних витрат у ВВП за країнами Європи (рис. 5).

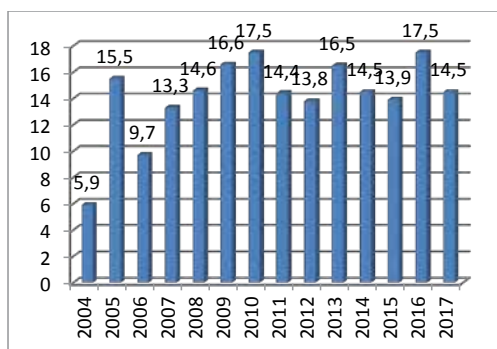
МВФ рекомендував Україні обмежити витрати Пенсійного фонду щодо ВВП країни і на пенсійні цілі спрямовувати не більше 15,2% ВВП (рис. 6а і рис. 6б).

Як видно із графіків на рис. 6, Україна швидко перевиконала цю рекомендацію, а в 2017 році вона знизить це значення до 11%. В результаті Україна серед європейських країн опинилася посередині за питомою вагою пенсійних витрат щодо ВВП.

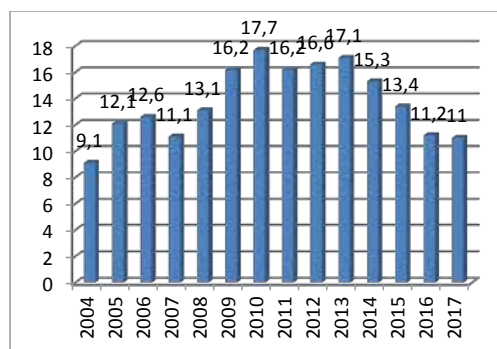
Висновки з цього дослідження. Отже, проведене аналітичне дослідження дало змогу встановити, що з п'яти критеріїв конвергенції Україна наблизилася до виконання двох. Стабілізація обмінного курсу протягом останніх двох років на фоні останнього стрибка в 2015 році дає змогу здійснювати прогнозування розвитку бізнесу та мінімізує інвестиційні ризики. Відзначається також тенденція до зниження відсотка за дефіцитом державного бюджету України з 2015 року, але значення є критично наближеним до верхньої межі.

За весь час існування Маастрихтських критеріїв їх впровадження в країнах ЄС відбувалося дуже повільно. За цей час вони порушувалися в майже половині країн ЄС і третині країн Єврозони. Після 2000 року в Єврозону почали входити країни, макроекономічні показники яких значно перевищували критерії (випадок з Грецією). Але, на думку автора, Україні слід прагнути до входження в групу країн-лідерів, а не повторювати окремі винятки.

Щодо покращення розвитку людського капіталу України слід зазначити, що капіта-



а) фінансування Пенсійного фонду України з держбюджету, %



б) витрати Пенсійного фонду України до ВВП країни, %

Рис. 6. Пенсійне навантаження в Україні на держбюджет і економіку в 2004–2017 роках

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України [3]

ломісткі рішення вимагають кардинального поліпшення інвестиційного клімату. Проблема сировинної деградації України продовжить зростати у разі їх уникнення, а ВВП на душу населення залишиться на поточному рівні найбіднішої країни Європи. В цьому контексті слід продовжувати пенсійні реформи, адміністративні реформи щодо оптимізації кількості державних службовців (крім сфери освіти, що відіграє ключову роль у форму-

ванні людського капіталу та сфери охорони здоров'я, що підтримує його розвиток), зміни в сфері податкового навантаження на фонди оплати праці з метою збільшення розміру заробітних плат та зниження рівня трудової міграції українців, сприяти забезпеченню інвестицій в український бізнес, а також стимулювати автоматизацію, роботизацію українського бізнесу та виведення його на інноваційний рівень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Денежно-кредитная политика ЕЦБ. – Франкфурт-на-Майне, 2004 – 161 с.
2. Державна міграційна служба України. Моніторинг міграційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dmsu.gov.ua/mihratsiinyi-profil>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Критерії членства в СОТ, ЄС та НАТО. Інтеграційні перспективи України / [І.І. Жовква, Г.М. Немиря, Г.М. Перепелиця, В.Р. Сіденко]. – К. : Інститут Євроатлантичного співробітництва, 2007. – 86 с.
5. Маастрихтський договір // Матеріал из Википедии – свободной энциклопедии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
6. Облікова ставка Національного банку України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.
7. Финансовый портал МИНФИН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/chart/?1&EUR>.
8. ФОРЕКС Україна. Відсоткові ставки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forexua.com/ua/analytic/rates>.
9. Шатров Е.А. Организация Европейской системы Центральных банков как фактор, формирующий кредитно-денежную политику в Европейском Валютном Союзе : дисс. ... канд. экон. наук / Е.А. Шатров. – М., 2008. – 192 с.
10. European Exchange Rate Mechanism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/107663/1350/html/index.en.html>.
11. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
12. Paul Fang. Dissertation der Universität St. Gallen, Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG) zur Erlangung der Würde eines Doktors der Rechtswissenschaft. – Zürich 2006. – 249 S.
13. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.

УДК 330.341:316.42

Соціалізація сучасної системи державного та корпоративного менеджменту

Приятельчук О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Соціальний аспект у менеджменті людських ресурсів фірми пояснює величезний взаємний вплив суспільства – людського ресурсу – фірми; саме тому увага зосереджується на регулюванні трудових відносин, формуванні та використанні людського капіталу, морально-етичних аспектах цього процесу, які обов'язково треба враховувати у процесі побудови системи корпоративного та державного менеджменту. Окрім сучасної тенденції соціалізації менеджменту в концепціях персоналу фірми, задля комплексної оцінки соціального аспекту в системі управління фірми та бізнесу загалом варто враховувати значний вплив цього ресурсу на економіку та суспільство загалом. Розвиток людських ресурсів, сукупність набутих ними нових знань та навичок підвищує загальний рівень конкурентоспроможності країни, оздоровлює суспільство, сприяючи його якісному відтворенню.

Ключові слова: соціалізація бізнесу, соціальна економіка, людський капітал, державний та корпоративний менеджмент, людський ресурс.

Приятельчук Е.А. СОЦИАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Социальный аспект в менеджменте человеческих ресурсов фирмы объясняет огромное взаимное влияние общества – человеческого ресурса – фирмы; именно поэтому внимание сосредотачивается на регулировании трудовых отношений, формировании и использовании человеческого капитала, морально-этических аспектах этого процесса, которые необходимо учитывать в процессе построения системы корпоративного и государственного менеджмента. Кроме современной тенденции социализации менеджмента в концепциях персонала компании, в целях комплексной оценки социального аспекта в системе управления фирмой и бизнеса необходимо учитывать значительное влияние этого ресурса на экономику и общество в целом. Развитие человеческих ресурсов, совокупность полученных ими новых знаний и навыков повышает общий уровень конкурентоспособности страны, оздоравливает общество, способствуя его качественному возобновлению.

Ключевые слова: социализация бизнеса, социальная экономика, человеческий капитал, государственный и корпоративный менеджмент, человеческий ресурс.

Pryiatelchuk O.A. SOCIALIZATION OF MODERN SYSTEM OF STATE AND CORPORATE MANAGEMENT

The social aspect in the management of human resources in the company explains the huge mutual influence of "society – human resources – the company"; that is why the focus is on the regulation of labor relations, formation and use of human capital, ethical aspects of the process that must be taken into account in the construction of corporate and public management. In addition to modern trends in the concepts of socialization management staff of the company should be considered a significant impact on the resource economy and society as a whole. It's necessary to comprehensive assessment of the social dimension in the management of the company and business in general. Development of human resource, set of their new knowledge and skills increases the overall competitiveness of the country's healthier society, contributing to its quality playback.

Keywords: business socialization, social economy, human capital, state and corporate management, human resource.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження соціального аспекту сучасного менеджменту здійснюється на межі перетину взаємозалежностей потреб бізнесу та широких суспільних проблем. Соціальний складник у системі менеджменту є важливим аспектом сучасного бізнесу, оскільки без його врахування неможливе ні успішне функціонування бізнесу, ні розвиток суспільства загалом. Приватні фірми як суб'єкти бізнесу

збільшують обсяги власної діяльності і рівень впливу на суспільство. Логічним наслідком такої тісної взаємозалежності є зростання суспільного тиску на компанії з вимогою їх участі у вирішенні соціальних, екологічних та інших проблем і стратегічних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням соціалізації системи державного управління науковці приділяли ще з давніх часів (зокрема, Платон,

Арістотель, Ксенофонт). Сучасні дослідження цього аспекту економічної теорії та практики присвячені більшою мірою соціалізації корпоративного менеджменту та реалізації концепції соціальної економіки на рівні державної політики. Система корпоративного менеджменту функціонує з позицій інвестицій у людський капітал як основний ресурс та його розвиток, тоді як державне управління реалізує цілу низку програм підтримки, розвитку та якісного відтворення людського ресурсу з метою побудови держави загального добробуту.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є виявлення рис соціалізації системи менеджменту та оцінка результатів імплементації цих принципів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Врахування соціального впливу у процесі побудови системи менеджменту важливе як для досягнення продуктивності праці та ефективності діяльності фірми, так і для зміцнення позицій фірми у глобальному конкурентному просторі. Наявність соціального складника є новітньою конкурентною перевагою фірми як на національному, так і на регіональному та міжнародному ринку. Сучасній системі менеджменту притаманні дискусії щодо взаємозалежності напрямів та методів функціонування і розвитку фірми з інтересами споживачів, співробітників, членів громади, навколишнього середовища тощо. Таким чином, можна говорити про новітню філософію менеджменту, спосіб мислення керівництва фірми з урахуванням соціального (частіше соціально-екологічного) складника. Аналогічно з оперативним менеджментом здійснюється стратегічне планування діяльності фірми, враховуючи прогнози розвитку економіки країни загалом, регіону, окремої спільноти, в рамках якої фірма здійснює безпосередню виробничу діяльність, а також зворотний вплив цієї діяльності на громаду та окремих індивідів (споживачів, персонал фірми, економічно пасивне населення).

У системі сучасного менеджменту можна виокремити такі аспекти соціального складника, як:

- розвиток економіки країни, що дає змогу підвищити рівень добробуту населення та сформувати платоспроможний споживчий попит;

- формування шляхом оподаткування бізнесу бюджету з метою здійснення соціальних виплат, соціальної підтримки населення;

- реалізація концепції соціального партнерства;

- культурні та соціальні чинники у формуванні маркетингової стратегії реалізації продукції;

- законодавчо закріплені стандарти – недискримінації, рівності, невикористання дитячої праці, свободи вибору; рівень мінімальної заробітної плати, обов'язкові відрахування до фондів страхування; стандарти безпеки праці, трудові норми; правовий захист прав сторін трудових відносин;

- соціально-психологічні аспекти формування системи менеджменту персоналу та організаційної культури;

- соціально-психологічний, етичний складник у мотиваційному інструментарії;

- розвиток трудових ресурсів країни шляхом ефективної роботи з колективом фірми та створення сприятливого соціально-психологічного клімату;

- корпоративна соціальна відповідальність;

- соціальний складник як стандарт справедливої конкуренції та формування корпоративної репутації і позитивного іміджу фірми;

- соціальна звітність та аудит.

Соціалізація менеджменту фірми тією чи іншою мірою охоплює всі вищезазначені аспекти, однак рівень усвідомлення керівництвом окремих суб'єктів господарювання тих чи інших моментів, оцінка пріоритетності впливу окремих із них на ефективність діяльності фірми може значно відрізнятись. Саме тому визнання наявності такого взаємозв'язку та взаємозалежності є вкрай важливим, оскільки неврахування цих аспектів управління у довготерміновій перспективі може принести набагато більше збитків та негативних наслідків, ніж рівень здійснюваних сьогодні видатків, пов'язаних із включенням цього складника до системи менеджменту на сучасному етапі [1, с. 29–31].

Загальна стратегія соціально-економічного розвитку держави, реалізація концепції соціального партнерства, формування системи менеджменту персоналу фірми, організація процесу управління маркетинговою діяльністю, а також концепція корпоративної соціальної відповідальності є комплексними напрямками врахування соціального складника у сучасній системі менеджменту. Розглянемо детальніше кожен із них.

Соціалізація є невід'ємною рисою державного управління переважної більшості розвинених країн світового господарства та сучасного бізнесу. Соціально-орієнтований бізнес є, як доведено, більш успішним у довгостроковій

перспективі. Соціально-орієнтована економіка, у свою чергу, характеризується високим рівнем розвитку (оскільки лише за високих темпів розвитку та стабільного наповнення бюджету можливе не лише покриття мінімального пакету видатків, а й забезпечення належного рівня соціального захисту населення країни) й орієнтується передусім на відтворення та розвиток людського ресурсу. Цей процес є взаємозалежним, оскільки якісний трудовий ресурс забезпечує підвищення продуктивності праці, ефективно використання наявних ресурсів, впровадження інновацій у сферу управління, а отже, збільшення обсягів діяльності вітчизняних фірм, їх дохідності, наповнюваності бюджету, обсягів відрахувань на соціальні виплати, добробуту населення.

Система соціального захисту в Україні є досить розвиненою, однак велика кількість пільг та категорій населення, яке ними користуються, свідчить про неналежну його якість, негативні тенденції його розвитку та використання, а низький рівень виплат, нееквівалентність вартостям товарів та послуг, темпи інфляції свідчать про незадовільний, наднизький рівень добробуту населення.

Система соціального захисту – це набір соціальних гарантій, форми та способи соціальної допомоги, соціального страхування, що забезпечує певний рівень життя.

Найбільш поширеними в Україні способами соціального захисту населення є забезпечення дешевого прожиткового мінімуму, збільшення заробітної плати низько- та середньо оплачуваним категоріям працівників, збільшення розміру пенсій, стипендій та інших соціальних виплат, грошова допомога безробітним, компенсація у разі підвищення цін на продовольчі та дитячі товари, індексація вкладів населення, неоподаткований мінімум заробітної плати, допомога малозабезпеченим тощо.

Однак позитивний вплив соціальних гарантій можливий лише за умови, коли вони є цільовими, адресними, тобто повинен зберегатись диференційований підхід до різних груп населення; охоплюють всі прошарки населення; система повинна мотивувати до праці, створювати умови для перекваліфікації, зміни місця та сфери діяльності, забезпечення самозайнятості населення.

Окрім держави, соціальний захист населення забезпечують також підприємства (підприємці), компанії та самі наймані робітники шляхом членства у профспілкових організаціях.

Ці принципи реалізуються в межах концепції соціального партнерства.

Соціальне партнерство є одним із базових принципів функціонування сучасного демократичного суспільства, важливим інструментом реалізації соціальної політики держави, засобом попередження та розв'язання соціальних конфліктів. Основною сферою реалізації соціального партнерства є сфера соціально-трудова відносин, а його ключовим елементом – соціальний діалог.

Перші спроби соціального партнерства реалізовувались у вигляді переговорів та консультацій між представниками найманої робочої сили і роботодавцями. Формами соціального партнерства, закріпленими в конвенціях Міжнародної організації праці та Законі України «Про соціальне партнерство», можуть бути укладання колективних договорів, консультації, переговори, організація примирних та арбітражних процедур, участь у роботі органів соціального партнерства, контроль за виконанням спільних домовленостей, участь працівників в управлінні виробництвом, у корпоративних правових діях, в управлінні коштами обов'язкового соціального страхування та соціального забезпечення тощо.

Таким чином, соціальне партнерство – це така система відносин між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, за якої визнаються розбіжності економічних інтересів різних соціальних груп і право кожної з них відстоювати свої інтереси через пошук компромісів, шляхів взаєморозуміння і співробітництва в умовах злагоди.

У сфері управління персоналом фірми соціальне партнерство виконує такі функції, як захисна (вирівнювання шансів працівників, недопущення зміни умов праці не на користь працівника); організаційна (гласність і чітко визначений порядок укладання угод, їх стандартизація тощо); миротворча (на період дії угоди не допускаються трудові конфлікти, не висуваються нові вимоги) [2].

Соціальне партнерство є специфічною формою соціальних стосунків між трьома суб'єктами ринкової економіки: державою, найманими працівниками (профспілковими організаціями, які представляють їх інтереси) та роботодавцями (об'єднаннями підприємств). Кожен із цих елементів системи соціального партнерства здійснює власний вплив на управління та розвиток трудового потенціалу країни, вирішення нагальних

соціальних проблем, визначення пріоритетних напрямів соціалізації менеджменту персоналу на рівні фірм та людських ресурсів на державному рівні.

Зокрема, до сфери впливу державних органів влади в межах концепції соціального партнерства належать такі питання, як гарантії у прийнятті на роботу; порядок укладення та припинення трудового договору; порядок звільнення працівників; гарантії забезпечення права на працю звільненим працівникам; норма тривалості робочого часу; час відпочинку; щорічні відпустки; нормування праці; оплата праці; гарантії і компенсації; обмеження відрахувань із заробітної плати; охорона праці; вік, з якого допускається прийняття на роботу; порядок розгляду індивідуальних трудових спорів; участь працівників в управлінні; державне соціальне страхування.

Сфера впливу роботодавців охоплює співробітництво з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, професійними спілками, їх об'єднаннями та іншими організаціями найманих працівників; участь у формуванні та реалізації соціально-економічної політики держави; збалансування попиту і пропозиції робочої сили, запобігання масовому безробіттю шляхом створення нових робочих місць, забезпечення раціональної структури зайнятості населення.

До інтересів профспілкових організацій, які представляють інтереси робітників, належить представництво і захист інтересів працівників незалежно від їх членства у профспілках; участь у визначенні головних критеріїв життєвого рівня, прожиткового мінімуму, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, соціальних виплат, політики ціноутворення, розробленні соціальних програм, спрямованих на створення умов, які забезпечують гідне життя і вільний розвиток людини та соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, а також у старості та в інших ситуаціях, передбачених законодавством; громадський контроль за виплатою заробітної плати, додержанням законодавства про працю та охорону праці, створенням безпечних і нешкідливих умов праці, належних виробничих та санітарно-побутових умов.

Головною метою соціального партнерства є досягнення соціальної злагоди. Виходячи з цього, виділяють п'ять основних принципів партнерства у соціальній сфері, такі як вза-

ємне визнання інтересів сторін (партнерів) як важливих і правомірних; паритетність на всіх стадіях партнерських відносин, у тому числі і у прийнятті рішень; соціальна справедливість у регулюванні інтересів і дій, особливо у сфері праці та розподілу доходів; пошук і знаходження компромісу у вирішенні спірних і конфліктних питань, що переслідують головну мету партнерства – досягнення соціальної згоди; взаємна відповідальність сторін за виконання (і невиконання) узгоджених рішень [3].

Таким чином, практична реалізація принципів соціального партнерства – складне завдання, яка передбачає врахування не лише власних інтересів, але й однаковою мірою інтересів партнерів. А це вимагає чималих зусиль, терпіння, вміння йти на компроміс. Досягнення ж такої узгодженості інтересів і дій приносить досить відчутні і цінні плоди – згладжується поляризація суспільства, підвищується економічна активність усіх учасників творчого процесу, зростає стійкість як політична, так і соціальна, створюються умови для прогресивного розвитку.

Соціальне партнерство розглядається у практиці фірм як форма існування різних суб'єктів суспільних відносин, які стають партнерами у процесі виробництва. Ставши зацікавленими учасниками єдиного процесу, сторони партнерства на принципах співпраці та пошуку компромісів, узгодження дії в реалізації своїх інтересів домовляються на демократичних засадах про оптимальні параметри соціально-економічного розвитку, визначають умови створення та розподілу виробленого продукту і зобов'язуються їх виконувати. По суті, соціальне партнерство – це нова система суспільних відносин, яка повинна забезпечити принципово новий (сучасний) тип розподілу продукції на демократичних принципах, а саме – на основі домовленості про частку створеного валового продукту кожного суб'єкта [4].

Що стосується власне соціального партнерства як засобу підвищення ефективності використання людських ресурсів, то зв'язок між цим інститутом та ефективністю праці простежується з огляду на функції, які воно виконує. Ефективність роботи в цьому разі є пропорційною до задоволеності працівників робочими умовами та їхньої вмотивованості працювати на благо компанії і робити свій внесок у створення доданої вартості.

Різноманітний досвід розвитку соціального партнерства у зарубіжних країнах Заходу під-

тверджує його ефективність. Соціальне партнерство все більше відіграє роль ефективного фактора соціальної стабілізації і стійкості у суспільстві, особливо з урахуванням умов і тенденцій XXI століття.

В Україні «соціалізація бізнесу» проходить «в обхід» соціального партнерства. Так, українські компанії все активніше переймають іноземний досвід соціальної відповідальності і, таким чином, схиляються до покращення умов праці та добробуту працівників (як ключових стейкхолдерів) не як партнери, а як ментори, що дарують такий набір сприятливих умов праці за власним бажанням.

Річ у тому, що становлення соціальної відповідальності також сприятливо впливає на ефективність використання людських ресурсів. Саме тому і спостерігається загальне та поступове покращення умов праці в українських компаніях. Однак ця система відносин є відмінною від соціального партнерства, оскільки іде «знизу», тобто зароджується в самих компаніях, на відміну від соціального партнерства, яке зазвичай ініціюється державою.

Таким чином, соціальна відповідальність самотужки не вирішує проблему «соціалізації бізнесу», а тому в цьому плані є актуальним перейняття і впровадження іноземного досвіду соціального партнерства в Україні.

Очевидно, що в частині реформування соціального партнерства державна стратегія тяжіє до впровадження тих моделей соціального партнерства, які ґрунтуються на біпартизмі й обмеженій ролі держави, що долучається лише у разі вирішення конфліктів і спорів.

За сучасних кризових явищ соціалізація підприємницької діяльності повинна сприйматись як невід'ємний антикризовий захід стратегічного планування соціально-економічного розвитку країни, оскільки соціалізований бізнес є запорукою забезпечення належного рівня життя населення загалом. І якщо соціалізація діяльності міжнародних корпорацій була нагальною умовою їх успішного довгострокового функціонування в умовах розвинутого ринкового середовища (тобто цього вимагало законодавство промислово розвинутих держав, освічені, соціально відповідальні, свідомі споживачі) і втілюється ними вже протягом досить довгого періоду часу, то соціалізація малого та середнього бізнесу в Україні є новітньою

тенденцією та вимогою сучасності, що лише починає втілюватись.

Сама державна стратегія планування та управління має бути соціально орієнтованою, тобто формувати соціально відповідальне підприємницьке середовище, яке б забезпечувало: у соціальній сфері – офіційну зайнятість населення, позитивний соціально-культурний імідж бізнесу в суспільстві, підтримку соціально незахищених верств населення; в економічній сфері – детінізацію бізнесу, наповнення бюджету шляхом повної сплати податків, зменшення екологічно небезпечного виробництва шляхом застосування новітніх технологій, оптимізацію процесу використання ресурсів; у політичній сфері – формування оптимальної соціально сталої системи суспільства (високий коефіцієнт кількості населення з середнім рівнем достатку), поєднання цілей розвитку окремих фірм, регіону та країни загалом.

Серед основних напрямів діяльності, спрямованої на соціалізацію бізнесу, можна виділити пільгове оподаткування для підприємств, що зберігають старі (на умовах повної зайнятості) або створюють нові робочі місця; підвищення мінімального розміру оплати праці; фінансову підтримку підприємств через участь органів влади як співвласника. Окрім того, процес соціалізації бізнесу передбачає формування системи гарантій, таких як підтримка та розвиток фірм, здатних проводити довготермінову ефективну діяльність (шляхом надання гарантій рівного доступу до пріоритетних соціально-економічних благ); реалізація можливостей у виробничій сфері (надання гарантій на реалізацію індивідуальної трудової діяльності та інших форм повноцінної реалізації можливостей); отримання доходів на основі різноманітних суспільно вигідних способів та джерел їх формування; гарантії у сфері реалізації (вільний розподіл та використання доходів, вільний доступ для всіх до ринків збуту); захист громадянських свобод та можливостей використання своїх прав.

Висновки з цього дослідження. Соціалізація бізнесу як запорука ефективного менеджменту має враховуватись як на рівні побудови організаційної структури та системи менеджменту окремої фірми, так і у процесі побудови системи стратегічного соціально-економічного розвитку окремих регіонів та країни загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Леонов И. Современное социальное государство: сущность, признаки, проблемы формирования. – М.: МГИМО-Университет, 2006.
2. Пряжникова О.Н. Социальная и солидарная экономика: возможности для устойчивого развития [Текст] / Ольга Николаевна Пряжникова // Экономические и социальные проблемы России : сб. науч. трудов. – 2014. – № 2. – С. 86–107.
3. Кострюкова Я.А., Морозюк Ю.В. Социализация бизнеса и социальная ответственность современных корпоративных объединений // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. Москва, 2014. – № 12(19). – с. 129–134.
4. Харитонова Е.М., Крыловская Е.В. Социализация предпринимательства как фактор роста национального богатства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsializatsiya-predprinimatelstva-kak-faktor-rosta-natsionalnogo-bogatstva> // Социально-экономические явления и процессы. – № 5, том 9, 2014.

УДК 658.012.32

Веб-ресурс підприємства як інструмент ідентифікації соціальної відповідальності

Смачило В.В.

кандидат економічних наук, професор,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Проведено дослідження висвітлення на сайтах будівельних компаній м. Харкова інформації про соціально відповідальні практики у їхній діяльності за напрямками, вказаними у стандарті ISO 26000. Визначено, що лише одне підприємство з одинадцяти на своєму сайті має розділ «Соціальна діяльність», чотири – непряму згадку про соціально відповідальну діяльність, на сайтах всіх інших компаній інформація про соціальну діяльність або відсутня повністю, або подана загальними фразами. Означена ситуація негативно впливає на імідж підприємств, підриває довіру до них; ігнорування соціальної відповідальності зменшує конкурентну перевагу, знижує конкурентоспроможність та, відповідно, негативно впливає на економічну ефективність діяльності підприємств. Тому, на наш погляд, доцільно внести коригування в інформаційне поле сайту з виділенням вкладки, яка би характеризувала соціальну діяльність та соціальну відповідальність підприємств.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємства, будівельне підприємство, веб-ресурс.

Смачило В.В. ВЕБ-РЕСУРС ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИДЕНТИФИКАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Исследовано степень представления на сайтах строительных компаний г. Харькова информации о социально ответственных практиках в их деятельности по направлениям, указанным в стандарте ISO 26000. Установлено, что только одно предприятие из одиннадцати на своем сайте имеет раздел «Социальная деятельность», четыре – косвенное упоминание о социально ответственной деятельности; на сайтах оставшихся компаний информация о социальной деятельности либо отсутствует полностью, либо представлена общими фразами. Такая ситуация негативно влияет на имидж предприятий, подрывает доверие к ним; игнорирование социальной ответственности уменьшает конкурентное преимущество, снижает конкурентоспособность и, соответственно, негативно влияет на экономическую эффективность деятельности предприятий. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно внести корректировки в информационное поле сайта с выделением вкладки, которая бы характеризовала социальную деятельность и социальную ответственность предприятий.

Ключевые слова: социальная ответственность предприятия, строительное предприятие, веб-ресурс.

Smachylo V.V. WEB-RESOURCE OF ENTERPRISE AS A TOOL FOR IDENTIFICATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY

The study on the coverage on sites of construction companies of Kharkov information on socially responsible practices in its activities in areas specified in ISO 26000. Determined that only one company from eleven on the site has the section "Social Activities", four – indirect mention of socially responsible activities on the sites of other companies information on social activities or missing completely, or presented excerpts. Specified situation negatively affects the image of enterprises, undermines its credibility, ignoring social responsibility reduces competitive advantage and reduces competitiveness and, therefore, adversely affect the economic efficiency of enterprises, so from our point of view, it is appropriate to make adjustments in the information field site with the release tab which would have characterized the social activities and social responsibility of enterprises.

Keywords: social responsibility of the company, building enterprise, web resource.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Євроінтеграційний вектор розвитку соціально-економічної системи України вимагає дослідження європейських практик господарювання та їх адаптаційної імплементації у вітчизняні реалії, виходячи із глобальної соціалізації економічних процесів. Варто відзначити, що бізнес європейських країн незалежно від ступеню втручання держави в ринкові механізми базується на принципах прозорості та відповідальності, які стають тими конкурентними перевагами, що дають

змогу підвищувати не лише безпосередньо економічний ефект підприємства, а й дифузійний соціальний ефект. Відповідно, вітчизняні компанії будь-якої сфери господарювання з метою побудови інноваційної економіки повинні враховувати вказані принципи у своїй господарській практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поширеність соціальної відповідальності у практичній діяльності західних компаній, в міжнародних стандартах діяльності та високий рівень дослідженості цього питання у

теоретико-методичних напрацюваннях викликали безумовний інтерес сучасної української науки, що зумовило велику кількість публікацій у цій сфері останнім часом. Цікавими в цій царині є дослідження Д.О. Баюри [1], колективу авторів, який очолює А.М. Колот [2], праці О.О. Охріменко та Т.В. Іванова [3] і багатьох інших, які не лише вивчають та аналізують закордонні напрацювання, а й пропонують оригінальні вітчизняні рішення у цій сфері, які базуються на специфічних умовах господарювання та історичних практиках. Водночас варто відзначити низьку інформованість українського суспільства загалом та керівників компаній щодо необхідності впровадження у практику ведення бізнесу принципів прозорості та соціальної відповідальності, а також недостатність дослідження цієї проблематики в будівельній сфері.

Формулювання цілей дослідження. Мета статті – дослідити соціальну відповідальність будівельних підприємств м. Харкова на основі аналізу їхніх web-ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Висока дискусійність теоретичних тлумачень категорії «соціальна відповідальність підприємства» та низки схожих понять – «корпоративна соціальна відповідальність», «соціальна відповідальність бізнесу» тощо – зумовлена як особливістю перекладу з іноземної мови, так і зміною сутнісного навантаження. Тому звернемося до міжнародного стандарту ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» (2010 р.), який є основою для бізнес-структур та державного сектору у сфері соціальної відповідальності [4]. У ньому соціальна відповідальність трактується як відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (продукти, послуги, процеси) на суспільство і навколишнє природне середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки та практикується у її відносинах (діяльність організації у межах сфери свого впливу). Вказаний стандарт репрезентує певне коло проблем (напрямів) щодо соціальної відповідальності, таких як організаційне управління (принципи соціальної відповідальності); права людини; трудові практики; довкілля; сумлінні ділові практики; проблеми, пов'язані зі споживачами, участь у житті спільнот та їх розвиток [4; 5; 6].

Щодо будівельних підприємств вказані напрями набувають значної важливості, адже їхня діяльність орієнтована на зміну ландшафту, довкілля заради задоволення потреб споживачів, і це необхідно враховувати під час прийняття управлінських рішень.

З метою аналізу рівня соціальної відповідальності будівельних підприємств м. Харкова необхідно визначитися з оціночною методикою. На думку [5], усі методологічні підходи до оцінки соціальної відповідальності підприємств можна розділити на методики соціальної звітності, індексний та рейтинговий методи, кількісні та якісні методи. Найбільш популярним українським індексом оцінки СВБ є Індекс прозорості та підзвітності. Саме зовнішні індекси є основою для розрахунку рейтингів соціально відповідальних компаній (РА «ГВардія»), рейтингів «зелених» компаній (ІА «ЛІГАБізнесІнформ») [7]. Вказані рейтинги враховують анкети, які надсилаються компаніями, публічні соціальні звіти та оцінки незалежних експертів.

Найдоступнішим джерелом інформації про компанію в епоху інтернету щодо компанії є web-ресурс, де і репрезентується її соціальний звіт або надається інформація про соціально відповідальну діяльність. Проведемо дослідження висвітлення на сайтах будівельних компаній м. Харкова інформації щодо соціально відповідальних практик у їхній діяльності за напрямками, вказаними у стандарті ISO 26000. На основі даних, поданих на сайті забудовників м. Харкова (<http://novobudovy.com>), було сформовано список головних забудовників міста (табл. 1) та здійснено аналітичний огляд їхніх web-ресурсів щодо наявності інформації про соціальну відповідальність.

Як бачимо з табл. 1, лише одне підприємство – ТДВ «Житлобуд-2» – на своєму сайті має розділ «Соціальна діяльність», чотири – непряму згадку про соціально відповідальну діяльність (відмічено +/-), на сайтах усіх інших компаній інформація щодо соціальної діяльності або відсутня повністю, або подана загальними фразами. У примітках табл. 1 наведено ту інформацію, яку можна розглядати як елемент прояву соціальної відповідальності.




Загалом можна сказати, що наповненість web-ресурсу інформацією має некоректний характер. Навіть загальні відомості про будівельне підприємство, його дозвільні документи, організаційно-правову форму, керівництво, результати діяльності тощо подані

Таблиця 1

**Аналіз web-ресурсів будівельних підприємств м. Харкова
щодо соціальної відповідальності (СВ)**

| Логотип будівельного підприємства | Назва та юридична адреса підприємства | web-ресурс | Наявність на сайті інформації щодо СВ | Примітки |
|---|--|------------------|---------------------------------------|---|
|  | «Самсонград» 61000, м. Харків, вул. Полтавський Шлях, 17 | samsongrad.kh.ua | – | Посилання на якість, вказано партнерів, відгуки клієнтів |
|  | «Новий дім» 61052, м. Харків, пр. Малопанасів- ський, 4/7 | noviydom.kh.ua | – | Орієнтація на потреби споживача, індивідуальний підхід |
|  | ТДВ «Житлобуд-2» 61145, м. Харків, вул. Космічна, 12 | zhilstroj-2.ua | + | Вкладення – соціальна діяльність; наявність ліцензій, патентів та сертифікатів; ISO 9001-2001; досягнення та нагороди; технології. |
|  | Корпорація «ТММ» 01001, м. Київ, вул. Володимир- ська, 49 а 61064, м. Харків, вул. Клапцова, 54 | tmm.ua | +/- | Історія компанії, менеджмент, філософія, нагороди. Орієнтація на споживачів, інновації, якість, технології, прозора фінансова консолідована звітність. Принципи порядності, професіоналізму, якості |
|  | ТОВ «Альянс- Девелопмент» 61010, м. Харків, вул. Мало- м'ясницька, 2 | alliance.kh.ua | – | Партнери, принцип високого професіоналізму, надійність, ефективність |
|  | «Авантаж» м. Харків, вул. Культури, 20-в | avantazh.ua | – | Стратегія та цінності, напрями діяльності, інформація щодо результатів діяльності |
|  | ПрАТ «Куряжський домобудівний комплекс» Харківська обл., смт. Пісочин, вул. Кільцева, 41 | kdsk.com.ua | – | Інформація для акціонерів, щодо об'єктів та технологій |
|  | ПАТ «Трест Житлобуд-1» м. Харків, вул. Алчевських, 43 | gs1.com.ua | +/- | Історія, інформація емітента, досягнення та нагороди, жіночий футбольний клуб, види діяльності |

Закінчення таблиці 1

| | | | | |
|---|--|----------------------|-----|--|
|  | «Флас» м. Харків, вул. Полтавський Шлях, 146, ТЦ «Атлас» | flas.com.ua | +/- | Місія – якість та сучасність, енергозбереження, відповідність архітектурі навколишнього середовища, соціальне середовище, досвід, професіоналізм, відповідальність |
|  | ТОВ «С-Інвест» 61166, м. Харків, вул. Бакуліна, 4 А, оф. 72 | s-invest.ua | – | Партнери, об'єкти, історія, репутація, послуги |
|  | «Мегаінвестбуд» м. Харків, вул. Сумська, 39 | megainvestbud.com.ua | +/- | Технології та виробництво, проекти, потреби споживачів, якість матеріалів, обладнання, дотримання норм будівництва |

обмежено. Зокрема, на сайтах компаній «Самсонград», «Новий дім», «Авантаж», «Флас» інформація щодо організаційно-правової форми ведення бізнесу відсутня. Потенційними споживачами неповнота, відсутність або утрудненість доступу до інформації сприймається насторожено та підриває довіру до підприємства, відповідно, такий суб'єкт господарювання сприймається як невідповідальний.

Найчастіше висвітлюється інформація про об'єкти (які вже здано або які будуються), цінові показники; присутні згадки про історію заснування, клієнтів та партнерів компанії. Якщо розглядати з позиції соціальної відповідальності перед стейкхолдерами, то наявність вкладки про клієнтів, які задоволені житлом, орієнтація на споживача й індивідуальний підхід, а також про партнерів, які мають позитивну ділову репутацію, додає надійності та відповідальності і самому підприємству. Під час критичного аналізу інформації, поданої на сайті, відзначаємо часту згадку про якість і надійність технологій і матеріалів, які використовуються під час будівництва, але (окрім web-ресурсів ТДВ «Житлобуд-2» та ПАТ «Трест Житлобуд-1») підтвердження у вигляді патентів або іншої інформації не подано. Крім того, на сайті ПАТ «Трест Житлобуд-1» відображено інформацію про підтримку жіночого футбольного клубу, що може трактуватися як соціальна діяльність. Це можна розцінювати як недолік у комунікативній політиці підприємства, адже про соціальну відповідаль-

ність підприємства майже ніхто не знає, що негативно впливає на його імідж. Підсумовуючи проведений аналіз оприлюднення соціально відповідальних дій на web-ресурсах будівельних підприємств Харківщини, варто відзначити її майже повну відсутність; обмеженість інформації за напрямками згідно з ISO 26000, які характеризують компанію як соціально відповідальну. Означена ситуація негативно впливає на імідж підприємств, підриває довіру до них; ігнорування соціальної відповідальності зменшує конкурентну перевагу, знижує конкурентоспроможність та, відповідно, негативно впливає на економічну ефективність діяльності підприємств. Тому, на наш погляд, доцільно внести коригування в інформаційне поле сайту з виділенням вкладки, яка би характеризувала соціальну діяльність та соціальну відповідальність підприємств.

Проведемо аналіз спрямованості соціальної відповідальності п'яти будівельних підприємств Харківщини згідно з інформацією, оприлюдненою на їхніх web-ресурсах (вибірка представлена підприємствами, які, хоча й не мають вкладення, пов'язаного із соціальною діяльністю, але під час аналізу сайту було виявлено її прояви). Узагальнення репрезентовано в табл. 2.

З аналізу табл. 2 бачимо, що найбільш соціально відповідальним є підприємство ТДВ «Житлобуд-2», яке подає інформацію про соціальну діяльність у відкритому доступі (напрямок – організаційне управління); трудові

Таблиця 2

Аналіз соціальної відповідальності згідно з напрямками ISO 26000

| Проблемний напрям | ТДВ «Житлобуд-2» | Корпорація «ТММ» | ПАТ «Трест Житлобуд-1» | «Флас» | «Мегаінвест- буд» |
|--|---------------------|---------------------|---------------------------|--------|----------------------|
| організаційне управління | + | - | - | - | - |
| права людини | - | - | - | - | - |
| трудові практики | +/- | +/ | +/- | +/ | +/- |
| довкілля | - | - | - | +/- | +/- |
| сумлінні ділові практики | + | + | + | + | + |
| проблеми, пов'язані зі споживачами | + | + | + | + | + |
| участь у житті спільнот та їх розвиток | + | - | + | - | - |

практики, на жаль, не висвітлені в повному обсязі, але наведена інформація про формування кадрового резерву, керівництво компанії, рівні професіоналізму тощо; відсутня також інформація щодо працевлаштування людей з обмеженими можливостями на підприємстві, що відображає права людини; аналогічно не репрезентована інформація про вплив діяльності підприємства на довкілля та про екологічні проекти компанії. Позитивно варто охарактеризувати, виходячи з історії, дозвільних документів підприємства та об'єктів нерухомості, такі напрями, як «Сумлінні ділові практики» та «Проблеми, пов'язані зі споживачами». Найбільш докладно відображено взаємодію будівельного підприємства зі спільнотою – надання підтримки різним дитячим та медичним закладам, Харківському Фонду ветеранів будівництва, Харківському соціально-реабілітаційному центру незрячих, Харківському обласному благодійному фонду «Ромашка». Спільно із Фондом «АНТИСНІД» компанія «Житлобуд-2» надає допомогу Обласному спеціалізованому будинку дитини «Зелений гай». Спорт є головним напрямом соціальної діяльності підприємства. Компанія ТДВ «Житлобуд-2»

облаштувала і передала міській владі новий міні-стадіон європейського рівня зі штучним трав'яним покриттям і біговими доріжками у студмістечку. Підприємство підтримує жіночу професійну команду з футболу (з 2007 р.) та чоловічу команду з міні-футболу; надає допомогу Харківській станції віндсерфінгу Lucky Surf та є засновником Кубка LuckySki (з 2015 р.) з гірських лиж.

Висновки з цього дослідження. У результаті аналітичного огляду веб-ресурсів будівельних компаній м. Харкова було встановлено низький рівень оприлюднення інформації щодо соціальної діяльності підприємств, що свідчить про нерозуміння топ-менеджментом важливості соціальної відповідальності як додаткової конкурентної переваги та іміджеутворювального фактору. Тому доцільно рекомендувати керівництву будівельних підприємств враховувати напрями реалізації соціальної відповідальності згідно зі стандартом ISO 26000 у практичній діяльності та навести відповідну інформацію на веб-ресурсі як основному джерелі отримання інформації для потенційних клієнтів у сучасних умовах глобальної комп'ютеризації та поширення інтернету.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баюра Д. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку (монограф.) / Д. Баюра. // Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – 2009. – С. 288.
2. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2015. – 519 [1] с.
3. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. – Навч. посіб. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. –180 с.
4. Керівництво з соціальної відповідальності ISO/DIS 26000/ Міжнародна організація стандартизації : Guidance on social responsibility. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: isotc.iso.org

5. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / Л.А. Грицина; Хмельниць. нац. ун-т. – Хмельницький, 2009. – 20 с.

6. Ворона О.В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О.В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127–133.

7. Смачило В.В., Баляба В.О. Оцінка соціальної відповідальності будівельного підприємства [Електронний ресурс] // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 6 (22). – С. 162–169. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n6.html>

УДК 331.103

Особливості організації, контролю та нормування праці в умовах ринкової економіки

Уманська В.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Б. Хмельницького

Школьна Д.Р.

студентка
Черкаського національного університету імені Б. Хмельницького

Стаття присвячена висвітленню особливостей організації, контролю та нормування праці в умовах формування ринкових відносин. Узагальнено складники, які сприяють покращенню умов організації праці та її оплати. Розглянуто основні об'єкти нормування праці, що існують на підприємствах України. На основі теоретичних та аналітичних досліджень обґрунтовано доцільність використання аудиту в регулюванні питань, що пов'язані з організацією праці.

Ключові слова: організація, нормування, контроль, аудит, нормативно-правова база.

Уманская В.Г., Школьная Д.Р. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, КОНТРОЛЯ И НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена анализу особенностей организации, контроля и нормирования труда в условиях формирования рыночных отношений. Обобщены составляющие, которые способствуют улучшению условий организации труда и его оплаты. Рассмотрены основные объекты нормирования труда на предприятиях Украины. На основе теоретических и аналитических исследований обоснована целесообразность использования аудита в регулировании вопросов, связанных с организацией труда.

Ключевые слова: организация, нормирование, контроль, аудит, нормативно-правовая база.

Umanska V.G., Shkolna D.R. THE CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION, CONTROL AND REGULATION OF LABOR IN A MARKET ECONOMY

The article is devoted to analysis of organization, control and regulation of labor in the conditions of formation of market relations. Generalized aspects that contribute to improving conditions of labour and payment. Describes the main objects of standardization of labor, available at the enterprises of Ukraine. On the basis of theoretical and analytical studies of the appropriateness of the audit in the regulation of issues related to work organization.

Keywords: organization, regulation, control, audit, legislation of work condition.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання організації, контролю та нормування праці є предметом наукової та об'єктом практичної діяльності різних економічних систем. Це спричинено формуванням соціально зорієнтованої ринкової економіки, де зростає престижність якісної та висококваліфікованої праці, спостерігається підвищення рівня активності працівників. Організація та контроль праці зумовлює формування конкуренції на ринку праці серед працівників різних сфер діяльності. Нормування умов праці є також невід'ємною частиною формування потрібного зайнятого населення.

Три складники – організація, контроль та нормування умов праці – це своєрідна система заходів, що унормовує, контролює та регулює трудові відносини. Доцільно зазначити, що організація, регулювання та контр-

оль здійснюється на підставі чинного законодавства України, де зазначаються основні положення та норми організації робочого часу, часу відпочинку, регулювання трудових відносин на прикладі трудових колективів та цілих підприємств.

Проте, говорячи про соціальну сторону вивчення цього питання, необхідно зазначити, що на сучасному етапі розвитку суспільства існують різні способи контролю умов праці за допомогою дотримання законодавства, регулювання соціально-трудова відносин. Серед різних засобів виділяють аудит (соціальний аудит) як один із найновіших способів контролю за дотриманням законодавства у сфері праці. Його сфера дії поширюється на всі види діяльності, пов'язані із працею та її умовами.

Проте питанню контролю, організації та нормування праці не приділяється достатня

увага. Працівники досить часто потрапляють у незручне становище через дезорганізацію, безконтрольність та відсутність нормування праці. Це провокує виникнення нових проблем, які має вирішувати держава.

Крім того, в умовах сучасної ринкової економіки, коли стандарти змінюються і Україна прагне до рівня життя країн Європи, необхідною умовою є саме регулювання сфери праці. Тому є доцільним звернути увагу саме на дослідження питання контролю, нормування та організації праці в умовах сучасної ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням питань організації умов праці займалися О.М. Лозовський та О.О. Кузьмінська у своїй праці «Особливості управління підприємством у сучасних ринкових умовах господарювання», де активно вивчали застосування нових підходів, способів та методів управління для підприємства задля забезпечення його повноцінного функціонування. Крім того, Р.В. Бойко досліджував способи контролю у сфері охорони праці. Проблему нормування праці як невід'ємну частину організації підприємства досліджувала Л.В. Синяєва, висвітлюючи це питання у своїй праці «Роль трудових норм та нормативів в організації праці та її оплаті у ринковій економіці». Дослідження нормування праці у зв'язку із соціально-економічними та соціально-психологічними аспектами управління досліджував О.В. Жадан у праці «Соціально-економічне значення нормування праці у сучасному суспільстві».

Деякі проблеми, пов'язані з удосконаленням систем управління та особливостями механізмів, що використовуються в управлінні підприємствами та організаціями, розглянуто у працях М. Алімана, В. Алопія, С. Бабенка, О. Березіна, В. Гончаренка, Л. Дяченка, М. Кулакової, А. Куценко, І. Маркіної, Н. Міценко, А. Пантелеймоненка, М. Рогози, М. Туган-Барановського, Ф. Хміля, Л. Шимановської-Діанич та інших.

У літературі, присвяченій проблемам управління, існує багато визначень системи управління підприємством, кожне з яких відповідає методології певного наукового розділу та наголошує на певному аспекті функціонування системи, її побудови, внутрішніх відносин та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей організації умов праці на підприємствах України, аналіз методів їх контролю та визначення основних норм і нормування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови життя вимагають чіткого нормування, організації та контролю умов праці. Тому в умовах зростання ринкової економіки та розвитку держави організація праці відіграє вирішальну роль у формуванні повноцінного платоспроможного суспільства. Доцільно зазначити, що організація праці здійснюється залежно від форми власності, рівня розвитку науково-технічного прогресу, економічних законів, які регулюють суспільно-трудова відносини. Сучасна наукова організація праці (НОТ) – процес удосконалення організації праці на основі досягнень науки і передового досвіду, що містить у собі організаційно-технічні, техніко-економічні та психофізіологічні аспекти організації праці та управління [10].

В Україні існує низка законів, де зазначаються основні положення, які регулюють організацію праці. До таких законів належить «Кодекс законів про працю України», Закон України «Про зайнятість населення», Закон України «Про охорону праці» [5].

Організація виробництва передбачає використання різноманітного технічного забезпечення, організацію роботи основних та додаткових відділів, забезпечення виробництва сировиною, використання нових модернізаційних методів управління персоналом, нових видів транспорту. Організація праці залежить від типу виробництва. Крім того, ефективність використання засобів, предметів праці, ритмічність випуску продукції та питання раціонального використання робочої сили залежать від стану її організації.

Маємо зазначити, що організація праці – це спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва з метою створення сприятливих умов для одержання високих кінцевих соціально-економічних результатів.

Говорячи про питання організації праці, доцільно зазначити, що вона містить у собі складники, які сприяють покращенню її умов. До цих складників належать організація та обслуговування робочих місць, які сприяють організації раціонального використання часу, організації підбору персоналу та його розвитку (перекваліфікація, підвищення кваліфікації), оптимізація режимів праці та відпочинку протягом зміни, організація оплати праці та матеріальних стимулів, раціоналізація трудових процесів, прийомів та методів, створення безпечних та сприятливих умов праці.

Відомо, що в організації праці значну роль відіграє законодавство України про працю. Робочий час є загальною мірою кількості

праці. Загальна тривалість робочого часу визначається, з одного боку, рівнем розвитку виробництва, а з іншого – фізичними і психофізіологічними можливостями людини. Поліпшення використання робочого часу є одним із основних шляхів підвищення продуктивності праці. Воно залежить від співвідношення екстенсивного та інтенсивного факторів розвитку виробництва [7].

Згідно з Кодексом законів про працю України кількість робочого часу в тиждень не може перевищувати 40 годин. Крім того, враховується шкідливість умов праці, в такому разі законом передбачено зменшення загальної кількості робочих годин, що не може перевищувати 36 годин на тиждень. Крім того, законодавством передбачена організація праці для працівників віком від 16 до 18 років – тривалість робочого тижня для цієї категорії працівників не має перевищувати 36 годин, тоді як для учнів від 14 до 16 років сягає 24 години на тиждень [4].

Особливістю має організація праці жінок, яка гарантує запобігання використуванню жіночої праці на важких роботах або таких, які відбуваються в нічний час. Ще одним критерієм організації праці є те, що крім передбачених законом умов праці існує ще й режим відпочинку. Цей показник є досить важливим у поліпшенні умов праці.

У сучасних умовах життя розрізняють змінний, добовий, тижневий та місячний режим праці та відпочинку. Основними показниками, завдяки яким відбувається формування режиму праці та відпочинку, є час входження в роботу, період найбільшої сталої працездатності та період втоми.

Показниками режиму праці та відпочинку у змінній формі роботи (за одиницю робочого часу береться зміна) є її загальна тривалість, час початку та закінчення зміни, тривалість обідньої перерви, тривалість праці та частота регламентованих перерв на відпочинок.

У добовому режимі праці показниками є кількість змін за добу, час відновлення між змінами. Тижневий режим праці та відпочинку передбачає різні графіки роботи, кількість вихідних днів на тиждень, роботу у вихідні та святкові дні. Графік передбачає чергування змін. Місячний режим праці та відпочинку визначає кількість робочих та неробочих днів у місяці, кількість працівників, які йдуть у відпустку, тривалість основних та додаткових відпусток.

Своєю чергою, не менш важливою є організація оплати праці, особливо в умовах фор-

мування ринкових відносин. Регулювання оплати праці також здійснюється за допомогою нормативно-правових актів (ЗУ «Про оплату праці», КЗпП) [4].

Основою організації оплати праці на підприємстві є тарифна система, яка містить тарифну сітку, тарифні ставки, тарифно-кваліфікаційні довідники та систему посадових окладів. На підприємствах найчастіше використовують дві форми оплати праці – погодинну і відрядну.

Погодинна форма передбачає оплату праці залежно від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації. Ця форма має такі системи [2], як:

1. Пряма погодинна.
2. Погодинно-преміальна.

Система посадових окладів є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер.

3. Відрядна форма передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу.

4. Акордна система. Передбачає встановлення розцінки не за одиницю виконаної роботи, а одразу за весь обсяг робіт зі встановленням строку його виконання.

5. Колективна система оплати праці (бригадна).

Контрактна система оплати праці ґрунтується на укладенні договору між роботодавцем і виконавцем, в якому вказуються режим та умови праці, права і обов'язки сторін, рівень оплати праці та інше. Договір може оплачувати час знаходження виконавця на підприємстві, фірмі (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата) [6].

Сьогодні нормування праці розглядають як метод наукового вивчення процесу праці і встановлення на основі цього науково обґрунтованої міри праці, яка характеризується кількісними та якісними показниками в певних організаційно-технічних умовах виробництва.

Норми, визначені методами технічного нормування, сприяють підвищенню продуктивності праці та її матеріальному стимулюванню. Доцільно зазначити, що нормування праці на підприємстві виконує важливі функції. Головною особливістю норми є те, що норма – це основа виробничого планування на всіх рівнях та організації виробництва і праці, крім того, вона є підставою для правильного встановлення заробітної плати робітникам виробничої та невиробничої

сфери, засобом врахування індивідуальних і колективних результатів праці, а також розповсюдження і закріплення передових ноу-хау. Нормування праці сприяє здійсненню тарифікації та оплати праці на підприємстві.

Головною метою нормування є встановлення обсягу праці в умовах ринкових відносин на кожному підприємстві, зменшення витрат виробництва завдяки максимізації та раціоналізації використання робочого часу, звільнення від його непродуктивного використання. Максимізація корисності використання часу є досить актуальним питанням саме в умовах формування ринкової економіки. Причинами цього є практичне застосування нормування, суть якого полягає в економії робочого часу та підвищенні ефективності роботи працівників. Виділяють два основних об'єкти нормування, що існують на підприємстві, такі як нормування робочого часу та нормування витрат робочої сили. Універсальною мірою праці і найширше вживаним об'єктом її нормування є робочий час. Тому доцільним є зазначення завдання нормування робочого часу. Так, це встановлення нормативу часу на одиницю продукції, впровадження найбільш раціонального режиму використання устаткування, машин і механізмів, розроблення найбільш раціональної структури виробничого процесу, впровадження ефективної організації праці робітника на робочому місці. Своєрідною формою нормування часу є встановлення чисельності персоналу. У такому разі відбувається нормування робочого часу не одного працівника, а групи працівників. Крім того, здійснюється встановлення обсягу роботи, зони обслуговування та витрати фізичної та нервової енергії. У нормуванні обсягу роботи час встановлюється у вигляді нормованого завдання, що визначається в натуральних показниках на зміну, місяць або рік. Тобто визначається кількістю засобів виробництва та ефективністю роботи, яку може забезпечити один працівник або бригада.

Витрати фізичної і нервової енергії працівників характеризуються темпом роботи, мірою зайнятості працівників протягом робочого часу, показниками втомленості (норми тяжкості праці, під якою розуміємо сумарний вплив усіх факторів трудового процесу на організм людини). Норми тяжкості праці регламентують допустимі навантаження на організм працівника і використовуються для обґрунтування часу на відпочинок, встановлення компенсації за несприятливі умови праці тощо [3].

У такому контексті нормування праці тісно переплітається з організацією праці. Невід'ємним складником є контроль за дотриманням організації та нормування праці. Сьогодні суспільство досить швидко змінює вектор контролю, який фактично перейшов до рук аудиторських компаній, що є незалежним контролем, здійснюваним на комерційній основі. Аудиторські компанії здійснюють перевірку фінансово-господарської діяльності, обґрунтованості собівартості продукції та послуг, реалізації продукції. Аудит передбачає комплексний аналіз господарської діяльності, що включає також аналіз соціально-трудова відносин та їх відповідності критеріям чинного законодавства. Аудиторська діяльність ґрунтується на взаємній зацікавленості держави, адміністрації підприємств та їх власників у достовірності облікової інформації щодо об'єктивного висвітлення різноманітних процесів. Доцільно зазначити, що в умовах формування ринкових відносин саме аудит виявляє проблеми економічного та ефективного використання ресурсів праці, досліджує причини виникнення тих чи інших проблем, допомагає у їх ліквідації та здійснює контроль за дотриманням законодавства. Особливістю аудиту є те, що він здійснюється за будь-який звітний період – місяць, квартал, півріччя, рік.

Здійснення аудиту проявляється в тому, що:

– аудит дає змогу впевнитися у відповідності діяльності підприємства з управління персоналом і стратегії його розвитку, а також регламентації соціально-трудова відносин законам, правилам, інструкціям, які визначають цю діяльність;

– аудит дає змогу визначити напрями для встановлення зміни та вдосконалення стандартів;

– за допомогою аудиту відбуваються кадрові зміни, які покращують якісний склад персоналу, що сприяє просуванню перспективних працівників і розвитку творчої активності.

– аудит дає змогу підвищити роль кадрової служби, наблизити її діяльність до цілей і завдань підприємства, загострити її увагу на найактуальніших питаннях [1].

У сфері праці аудит зосереджений на організаційно-технологічному питанні (перевірка документації і аналіз показників, які свідчать про легітимність та ефективність діяльності підприємства); на соціально-психологічному (оцінка соціально-трудова відносин на підприємстві, яка передбачає разом із вивчен-

ням документації проведення соціологічних обстежень – опитувань, анкетувань, індивідуальних і колективних бесід, інтерв'ю із працівниками різних рівнів і категорій); та на економічному питанні (визначення конкурентоспроможності підприємства у сфері праці, яка оцінюється шляхом порівняння економічних і соціальних показників діяльності підприємства із законодавчо установленими нормами і нормативами, із середніми і кращими в галузі показниками на аналогічних підприємствах; визначення ефективності функціонування служби управління персоналом, виявлення її ролі у підвищенні конкурентоспроможності підприємства; розрахунок економічної ефективності аудиту, порівняння витрат на аудиторську перевірку з її результатами).

Тому доцільність використання аудиту в регулюванні питань, що пов'язані з організацією праці, є досить актуальним і потребує нагального використання для інтеграції та реструктуризації понять про умови праці в контексті сучасних ринкових відносин.

Висновки з цього дослідження. Аналізуючи основи організації, нормування та контролю умов праці, ми спостерігаємо тенденцію, що це різні дії, але в поєднанні вони створюють систему, завдяки якій і відбувається організація праці. Доцільно зазначити, що основою цієї системи є чинне законодавство України, яке регламентує нормування, організацію та допомагає у здійсненні контролю, тому що праця – це невід'ємна частина життя населення країни й основа формування прогресу в економічній та соціальній сферах життєдіяльності. Крім того, сучасні умови ринкових відносин вимагають бути максимально відповідальним і продуктивним у сфері праці. Ми живемо в досить швидкому інформаційному суспільстві. Мало дослідженими залишаються психологічні складники та їх організація, нормування та контроль. Досить часто через нехтування правилами нормування відбувається руйнування людського фактора як основного засобу виробництва, тому дослідження можливо розширити за допомогою аналізу різних психологічних факторів праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту). / За ред. проф. Немченко В.В., Редько О.Ю., Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
2. Васильців Т.Г. Економіка малого підприємства : навч. посіб. / Т.Г. Васильців, О.І. Іляш, Н.Г. Міценко ; за ред. д-ра екон. наук Т.Г. Васильціва. – К. : Знання, 2013. – 446 с.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Качана Є.П. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.
4. Кодекс законів про працю від 10.12.1971 р. № 322-VIII: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
5. Конституція України : [зі змін. та допов., внесеними Законом України від 1 лют. 2011 р. № 2952-VI]. – Харків : Фактор, 2011. – 118 с.
6. Організація праці менеджера. Навч. посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
7. Основи економічної науки: курс лекцій/ В.С. Савчук, О.О. Беляєв, К.Т.Кривенко та ін.; За ред. В.С. Савчука, О.О. Беляєва, К.Т. Кривенка – К. : КНЕУ, 2010 – 372 с.
8. Про охорону праці. Закон України від 14.10.1992 р. № 2694-XII:[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>
9. Соціальний аудит та інспектування : підручник / Т.В. Калінеску, Т.В. Шаповалова, Г.С. Ліхоносова. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 380 с.
10. Шарко М.В., Мешкова-Кравченко Н.В., Радкевич О.М. Економіка підприємства : навч. посіб. / М.В. Шарко, Н.В. Мешкова-Кравченко, О.М. Радкевич. – Херсон : Олді-плюс, 2014. – 436 с.

Людський капітал як економічний, культурний і соціальний феномен

Фонарьова Т.А.

старший викладач кафедри менеджменту, здобувач
Національної металургійної академії України

У роботі визначено, що у процесі еволюції вчення про людський капітал, його визначення набувало значної кількості форм і відображало різні підходи до оцінки його сутності. Показано можливість і доцільність поділяти визначені форми залежно від сфери функціонування людського капіталу – економічної, культурної та соціальної.

Ключові слова: людський капітал, економічний капітал, культурний капітал, соціальний капітал, символічний капітал.

Фонарьова Т.А. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, КУЛЬТУРНЫЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

В работе определено, что в процессе эволюции учения о человеческом капитале его определение приобрело значительное количество форм и отображало различные подходы к оценке его сущности. Показана возможность и целесообразность разделять определенные формы человеческого капитала в зависимости от сферы функционирования – экономической, культурной и социальной.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический капитал, культурный капитал, социальный капитал, символический капитал.

Fonarova T.A. HUMAN CAPITAL ASSETS AS ECONOMIC, CULTURAL AND SOCIAL PHENOMENON

In the work, it is determined that in the evolution of the doctrine of "human capital", its definition acquired a significant number of forms and reflected various approaches to the assessment of its essence. Possibility and expedient are shown to separate certain forms depending on the sphere of functioning of human capital – economic, cultural and social.

Keywords: human capital, economical capitals, cultural capitals, social capital, symbolic capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У виступі голови ради директорів Manpower Inc. (США) Джеффри А. Джорреса на Всесвітньому економічному форумі в Давосі в 2011 р. було заявлено про вступ людства до епохи «Human Age», характеризуючи яку, віце-президент цієї ж корпорації Фелікс Кугель відзначив: «В епоху «Human Age» в боротьбі за лідируюче положення в бізнесі вирішальним фактором буде являться володіння людським капіталом, а не фінансовими ресурсами» [1].

І кожний крок дослідження та пізнання категорії людського капіталу в науковій та діловій спільноті відзначає його роль, що зростає, у розвитку економіки та суспільства загалом. За різними даними у структурі національних багатств розвинутих країн людський капітал становить від 50 до 70 відсотків і постійно зростає. Прогнозуючи перспективи глобального розвитку, фахівці Deutsche Bank відзначають, що вирішальне значення для збільшення ВВП має саме людський капітал – інвестиції в освіту, навчання та охорону

здоров'я [2]. А у Звіті про людський капітал – 2016, наведеному в матеріалах Всесвітнього економічного форуму, прямо зазначено, що інвестиції в людський капітал вже виходять за межі економічної необхідності і стають основою для всебічного розвитку і використання потенціалу всіх людей [3].

Для України проблема ефективності використання людського капіталу стає все більш актуальною. І хоча за даними 2016 р. [3] її Human Capital Index у Звіті про людський капітал виправився на 5 позицій відносно 2015 р. [4] (країна перемістилася з 31 (із 124 країн) позиції на 26 (із 130 країн)), водночас за сполученням із ним Індексом людського розвитку [5] Україна втратила аж 29 пунктів і змістилася з 55 на 84 позицію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям еволюції цього напряму економічної науки присвячено значну кількість робіт сучасних закордонних та вітчизняних дослідників. Аналіз здобутку Нобелівських лауреатів з економіки у дослідженні загальних проблем та окремих питань розвитку люд-

ського капіталу [6] показує, що цей напрям економічної науки займає вагомим місце у науковій роботі. У центрі уваги їхніх досліджень знаходились і знаходяться такі проблеми, як визначення ефективності інвестицій у розвиток людського капіталу (Теодор Шульц, Гері Беккер, Майкл Спенс), аналіз психологічних та соціальних аспектів формування ефективної економічної поведінки працівників (Артур Льюїс, Джордж Акерлоф), визначення впливу заробітної плати (Джозеф Стігліц, Річард Хікс, Томас Мортенсен) та наукових і технологічних інновацій (Саймон Кузнець, Роберт Лукас) на вартість та продуктивність людського капіталу. Вагомий внесок у розвиток теоретичної та методологічної бази напряду здійснили такі закордонні вчені, як Y. Ben-Porath (1967), Л. Туроу (1970), Ф. Махлуп (1984), Э. Долан и Дж. Линдсей (1990), Crawford R., М.М. Критський (1991), Добринін А.Н., Дятлов С.А. (1999), Дж. Коулман (2001), Ю.А. Корчагин, Rose D., Nana G. (2002), Stroomborgen A. (2003), Т. Лістван (2006) та багато інших дослідників. Вітчизняна школа досліджень людського капіталу також гідно представлена роботами В.С. Васильченко, А.М. Грищенко, О.А. Грішнєвої, Л.П. Керби, А. Колота, В. Куценко, Г. Євтушенко, М. Ніколайчука та ін. Однією із базових проблем, з якою стикається дослідник цього напряду, є множинність понятійного апарату. Трудові ресурси, людські ресурси, кадри, персонал, людський капітал, трудовий капітал, трудовий потенціал, кадровий потенціал, інтелектуальний потенціал – комплекс понять, які сьогодні найчастіше використовуються в науковій літературі у вирішенні питань, пов'язаних із необхідністю оцінки ефективності використання людського капіталу. Наявність такої кількості термінів свідчить, з одного боку, про проблему для користувачів та необхідність визначення класифікаційних одиниць, з другого – про багатогранність цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Можливість перетікання людського капіталу з однієї форми в іншу, а також відсутність чітких визначень та меж для різних класифікаційних груп зумовлюють необхідність пошуку відповідних класифікаційних ознак та методів виокремлення його різновидів. Метою цієї роботи є аналіз особливостей прояву людського капіталу залежно від тієї сфери, де він функціонує та трансформується з одного виду в інший.

Виклад основного матеріалу. У науковому лексиконі поняття людського капіталу закри-

пилося з моменту виходу статті Г. Беккера «Інвестиції у людський капітал: теоретичний аналіз» у 1962 р [7]. Відтоді з'явилась численна кількість наукових праць, присвячених аналізу та удосконаленню його дефініції.

Безпосередньо пов'язаним із теорією людського капіталу сучасні дослідники відзначають внесок американського економіста Теодора Шульца (Theodore William Schultz, 1902–1998 рр., Нобелівська премія 1979 року – тут і надалі біографічні дані наведені з матеріалів сайту Вікіпедії [8]), якому віддають іноді авторство самого терміну «людський капітал» та першого його трактування [64]. Його послідовником вважається американський економіст Гері Беккер (Gary Stanley Becker, народ. 1930 р.), який розвинув ідею людського капіталу, обґрунтувавши ефективність інвестицій у нього та сформулювавши економічний підхід до людської поведінки [9]. Саме з визначенням «за дослідження широкого кола проблем людської поведінки та реагування, не обмеженого тільки ринковою поведінкою» йому була вручена Нобелівська премія у 1992 р.

Основою розвитку людського капіталу і Т. Шульц, і Г. Беккер вважали інвестиції в освіту, ефективність яких, за розрахунками останнього, становить 12–14 відсотків річного прибутку.

На відміну від цих дослідників, ще один американський лауреат Нобелівської премії 2001 року Майкл Спенс (Michael Spence, народ. 1943 р.) на основі розробленої ним теорії ринкових сигналів [10] вивів обґрунтування того, що рівень освіти працівника не має безпосереднього впливу на його продуктивність, а є лише «сигналом» про те, що працівник має потенціал до підвищення результативності своєї праці. У підсумку він або підприємство, втрачаючи кошти на підвищення кваліфікації цього працівника, купують лише «сигнал», який дає змогу претендувати на більш високий результат праці і, відповідно, більш високу заробітну плату.

Саме ці три вищезгадані економісти відносяться дослідниками до «законодавців» сучасної теорії людського капіталу. Також ними відзначається внесок тих лауреатів, які отримали Нобелівську премію одночасно з Т. Шульцем у 1979 р. (британський економіст Артур Льюїс) та М. Спенсом у 2001 р. (американці Джордж Акерлоф та Джозеф Стігліц).

Вільям Артур Льюїс (William Arthur Lewis, 1915–1991 рр.) запропонував дві групи факторів, що впливають на економічну пове-

дінку (яка і визначає характер економічного зростання) [11], першою з яких є психологічні особливості людини, залежні від характеру того або іншого народу, його смаків, звичок, схильностей і системи цінностей. У числі таких фігурує, наприклад, такий фактор, як «широта культурного обрію», що визначає переваги індивідів (праця і ріст матеріального споживання або ледарство й убогість).

Джордж Акерлоф (George Akerlof, народ. 1940 р.), на відміну від багатьох своїх колег, які концентрували свою увагу на якій-небудь вузькій області наукових досліджень, відрізняється дуже широким діапазоном наукових інтересів, прагнучи з'єднати економіку із соціологією, психологією, антропологією та іншими суспільними науками. Серед декількох десятків написаних ним статей можна знайти дослідження з економічного аналізу бідності, національної дискримінації, індійської кастової системи, злочинності, валютної політики, ринків праці тощо. Розвиваючи «психологічні» ідеї розвитку людського капіталу Артура Льюїса, Дж. Акерлоф вводить поняття ідентичності та норм, на основі яких пояснює, чому різні люди, перебуваючи в одних і тих же економічних обставинах, здійснюють різний вибір. Він доводить, що кожна людина ототожнює себе з різними групами (ми – американці (англійці, китайці...), ми – середній клас (олігархи, депутати...), ми – чоловіки (жінки, діти), ми – молоді (літні) тощо). Ці всі особливості розглянуті в його найбільш відомих роботах – «Як наші ідеали та соціальні норми визначають те, ким ми працюємо, скільки заробляємо і наскільки нещасні» [12] та «*Spiritus Animalis*, або як людська психологія управляє економікою і чому це важливо для світового капіталізму» [13].

Джозефа Юджина Стігліца (Joseph Stiglitz, народ. 1943 р.), ще одного зі співотримувачів Нобелівської премії 2001 р., можна віднести до дослідників «вартісної» сторони людського капіталу на макроекономічному рівні, що знайшло відображення у його спільній з Дж. Акерлофом роботі «Капітал, заробітна плата та структурне безробіття» [14].

Взагалі питання вартісної оцінки людського капіталу і, зокрема, пов'язані зі впливом на його розвиток заробітної плати є чи не найбільш популярними у середовищі Нобелівських лауреатів з економіки.

Хронологічно в число перших праць за цією тематикою входить робота Нобелівського лауреата 1971 р., американського економіста Саймона Кузнеца «Денежная заработная плата рабочих и служащих фабрично-завод-

ской промышленности г. Харькова в 1920 г.» [15]. Одним із базових положень обґрунтованої ним концепції економічного зростання є затвердження ролі поведінкових та ідеологічних змін працюючого населення у реалізації потенціалу впровадження новітніх технологій, що показано в його роботі «Населення, капітал та економічне зростання» [16].

Напрямок дослідження людського капіталу через величину його заробітної плати отримав своє відображення також у роботах інших Нобелівських лауреатів, як то:

– 1932 р. – «Теорія заробітної плати» [17] преміанта 1972 р., англійського економіста Джона Річарда Хікса (John Richard Hicks, 1904–1989 рр.);

– 2003 р. – «Розподіл заробітної плати, або чому однаковим людям платять по-різному» [18] Нобелівського лауреата 2010 р., американця Дейла Томаса Мортенсена (Dale T. Mortensen, народ. 1939 р.).

Варто відзначити вагомий внесок у розвиток теорії людського капіталу ще одного американського економіста Роберта Емерсона Лукаса молодшого (Robert Emerson Lucas, Jr., народ. 1937 р.), лауреата Нобелівської премії з економіки 1995 р. У науковій економічній літературі добре знайомі терміни, пов'язані з його ім'ям, такі як «парадокс Лукаса», «модель Лукаса – Удзави», «модель Лукаса – Ромера». Згідно з «парадоксом Лукаса» людські ресурси в країнах, що розвиваються, набагато дешевші, ніж у розвинених країнах, тому прибутковість інвестиційної діяльності теоретично повинна бути вищою в бідних країнах і нижчою в багатих країнах. Відповідно, логічним здається рух капіталу з багатих країн у бідні. Але в реальності міжнародні грошові потоки перерозподіляються між багатими країнами. Більше того, країни, що розвиваються, теж інвестують капітал у багаті країни. Досліджуючи на основі цього парадоксу класичну модель екзогенного економічного розвитку (модель Удзави [19]), Р. Лукас [20] майже одночасно з іншим відомим американським економістом Полом Ромером [21] сформував ендогенну модель економічного зростання (в подальшому названу моделлю Лукаса – Ромера). Згідно з цією моделлю основним фактором економічного росту є збільшення капіталовкладень у НДОКР та інвестиції в людський капітал, і економіка із привабливими ресурсами людського капіталу і розвинутою наукою має у довгостроковій перспективі кращі шанси зростання, ніж економіка, позбавлена цих переваг.

Сучасна «теорія людського капіталу» являє собою напрям економічної науки, в межах якого людський складник економічних систем різного масштабу розглядається у термінах вартості та ціни і розрізняється за визначенням за трьома рівнями [22]:

– на особистісному рівні людським капіталом називаються знання та навички, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) і завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям. На цьому рівні людський капітал можна порівняти з іншими видами особистої власності (майно, гроші, цінні папери), яка приносить доходи, і ми називаємо його особистим, або приватним людським капіталом;

– на мікроекономічному рівні людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективно організації праці і розвитку персоналу. На цьому рівні людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, бо прибуток отримується від ефективного використання усіх видів капіталу;

– на макроекономічному рівні людський капітал включає накопичені вкладення у такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка і перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, є суттєвою частиною національного багатства країни, і ми називаємо його національним людським капіталом. Цей рівень включає всю суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян держави (без повторного рахунку), оскільки і національне багатство включає багатство всіх громадян і всіх юридичних осіб.

На наш погляд, більш доцільним для виокремлення різновидів людського капіталу та формування відповідних дефініцій буде використання такого підходу, який обов'язково враховував би відмінності окремих форм капіталу, оскільки цей термін є базисним «утворювачем» поняття «людський капітал».

Підсумком оцінки різних сторін прояву властивостей людського капіталу з цієї позиції можна вважати роботу одного з найбільш впливових соціологів ХХ ст. – француза П. Бурдьє, який, зокрема, відзначав: «Капітал, в залежності від області, в якій він функціонує, і ценою більше или менше серйозних трансформацій, являються предпо-

сылкой его эффективного действия в данной области, может выступать в трех основных облициях: экономического капитала, который непосредственно и напрямую конвертируется в деньги и институционализируется в форме прав собственности; культурного капитала, который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован в форме образовательных квалификаций; социального капитала, образованного социальными обязательствами («связями», connections), который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула» [23]. Пізніше з цих груп капіталу П. Бурдьє виокремив так названий «символічний капітал», яким позначив всякий вид капіталу (економічного, культурного або соціального), що має особливе визнання у суспільстві. Частіше за все до нього відносять престиж, репутацію і честь.

На основі такого розподілу капіталу можна згрупувати різні дефініції людського капіталу в наукових публікаціях і визначити характерні особливості отриманих груп (табл. 1).

З наведених у таблиці 1 визначень можна бачити, що категорія людського капіталу є багатограним поняттям, однак в економічному сенсі це насамперед реальне джерело коштів, які можуть бути безпосередньо інвестовані у розвиток конкретної людини або групи (команди, колективу, нації тощо). В інших же аспектах (культурному, соціальному) людський капітал виступає в неявній вартісній формі і його кількісні виміри можуть бути досліджені на основі спеціалізованих методик. Варто також враховувати і певну символічність факторів, що можуть сприяти розвитку людини на певному етапі існування суспільства, в умовах певного науково-технологічного устрою. Так, наприклад, за думкою Р. Кроуфорда, однією з ознак сучасної економіки є формування еліти – «золотих комірців» (gold-collar workers). Юристи, лікарі, аналітики, консультанти, бухгалтери, інженери, комп'ютерні програмісти, професори коледжів – усе це приклади «золотих комірців». Ці працівники завжди були надто нечисленні, щоб розглядати їх як окрему категорію робочої сили, але зараз вони утворюють переважачий вид зайнятих, замінюючи фермера, «синіх комірців» і «білих комірців», про що свідчить їх найбільша частка у складі персоналу фірми [35, с. 28]. Володіння сьогодні таким професійним «символом» може давати

**Характерні визначення людського капіталу в аспектах економічної,
культурної та соціальної сфери його функціонування**

| Автор | Характерні визначення поняття людського капіталу | Ключові терміни |
|---------------------------------|--|---|
| Економічний капітал | | |
| И. Бен-Порет [24] | Человеческий капитал можно рассматривать как особый фонд, функции которого – производство трудовых услуг в общепринятых единицах измерения, и который в этом своем качестве аналогичен зловонной машине как представительнице вещественного капитала. | Витрати, ресурси, фонди, вкладення, інвестиції |
| Ф. Махлуп [25] | Неусовершенствованный труд нужно отличать от усовершенствованного, ставшего более производительным благодаря вложениям, которые увеличивают физическую и умственную способность человека. Подобные усовершенствования составляют человеческий капитал. | |
| В. Адрианова [26] | Вартісне вираження витрат на формування здоров'я (від народження до активної діяльності), на придбання знань, досвіду, кваліфікації, на підвищення культури поведінки в суспільстві. Людський капітал протягом його використання зношується і потребує відновлення завдяки оплаті праці та оздоровлення. | |
| Л. Шевчук [27] | Капітальні ресурси суспільства, вкладені у людей чи в можливості людини брати участь у виробництві, творити, створювати цінності, частина сукупних знань, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, яка здатна приносити дохід, тобто, яка використовується для виробництва товарів і послуг. | |
| Культурний капітал | | |
| Л. Туроу [28] | Человеческий капитал людей представляет собой их способность производить предметы и услуги. | Навички, вміння, здібності, якості людини |
| И.Т. Корогодин [29] | Совокупность знаний, навыков, умений, других способностей человека, сформированных, накопленных и усовершенствованных в результате инвестиции в процессе его жизнедеятельности, необходимых для конкретной целесообразной деятельности и содействующих росту производительной силе труда. | |
| Б.М. Генкин [30] | Совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Такими качествами обычно считают здоровье, природные способности, образование, профессионализм, мобильность. | |
| Л.Гальків [31] | Сукупність притаманних кожній людині знань, навичок, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, які можуть бути використані нею у виробничих чи споживчих цілях, а також мають здатність оновлюватися, вдосконалюватися, розвиватися. | |
| Соціальний капітал | | |
| Ю.А. Корчагин [32] | Интенсивный производительный фактор развития экономики, общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. | форма життєдіяльності, прояву продуктивних сил, виробничий фактор |
| А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов [33] | Человеческий капитал представляет собой форму проявления производительных сил человека в рыночной экономике, адекватную форму организации производительных сил человека, включенных в систему социально ориентированной рыночной экономики в качестве ведущего, творческого фактора общественного воспроизводства. | |
| М.М. Критский [34] | Категория «человеческий капитал» «как всеобщеконкретная форма человеческой жизнедеятельности, ассимилирующую предшествующие формы, потребительную и производительную, адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйства, и осуществляющуюся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию. | |

людині певні переваги щодо можливостей подальшого розвитку.

Кожна з означених форм прояву людського капіталу в тій чи іншій сфері життєдіяльності потребує відповідних підходів до їх кількісної оцінки, що визначає завдання другого кроку дослідження, такі як подальший розвиток класифікації видів людського капіталу і визначення методів їх аналізу та оцінювання.

Висновки з цього дослідження. Область дослідження проблематики людського капіталу з вузького питання інвестицій у розвиток

персоналу розширилася до неадекватних масштабів і займає увагу як власне економістів, так і фахівців із соціології, психології, менеджменту, філософії науки тощо. Відповідно виникають певні розбіжності у підходах до побудови визначень цієї категорії.

Для систематизації і групування напрацьованого натеper спектру дефініцій доцільно використати принципи розподілу форм капіталу, запропоновані видатним французьким соціологом П. Бурдьє (економічний, культурний, соціальний та символічний капітал).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кугел Ф. На пороге эпохи человеческого капитала / Ф. Кугел // Управление персоналом – Украина [Текст] / Ф. Кугел. – Киев: Издательство HRD, 2011. – № 7(214) – С. 58–61.
2. Актуальные вопросы: глобальные центры роста. Исследования Deutsche Bank. 1 августа 2005 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://129.35.230.60/PROD/CIB_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000190080.pdf
3. The Human Capital Report 2016 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2016/preface/>
4. The Human Capital Report 2015 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf
5. Доклад о человеческом развитии 2016 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_RU_Overview_Web.pdf
6. Фонарьова Т.А. Развитие теории человеческого капитала у працях нобелівських лауреатів з економіки [Текст] / Т.А. Фонарьова // Економічний простір: збірник наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – № 49. – 327 с. – С. 104–111.
7. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. – Journal of Political Economy Vol. 70, No. 5, Part 2, 1962. – С. 9–49.
8. Нобелевская премия по экономике [Электронный ресурс] // Матеріали порталу вільної енциклопедії «Вікіпедія». – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Нобелевская_премия_по_экономике.
9. Schultz T. Investment in Human Capital // Economic Growth. – an American. Problem. Englewood Cliffs, 1964.
10. Spence M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes // Cambridge, Harvard University Press, 1974.
11. Lewis A. The Theory of Economic Growth // Allen & Unwin. – London, 1955.
12. Акерлоф Дж. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны [Текст] : пер. с англ. / Дж. Акерлоф, Р. Крэнтон. – М.: Изд-во Карьера Пресс, 2010. – 224 с.
13. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма [Текст] : пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева. / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
14. George Akerlof, Joseph Stiglitz. Capital, Wages and Structural Unemployment // Royal Economic Society, Economic Journal, 1969. Vol. 79(314), pp. 269–281.
15. Кузнец С. Денежная заработная плата рабочих и служащих фабрично-заводской промышленности г. Харькова в 1920 г. // Материалы по статистике труда на Украине ; под ред. зав. отд. труда И.Н. Дубинской. – Вып. 2. – Июль 1921 г. – С. 53–64. (Репринтная публикация Бизнес Информ. – № 9 – 10. – 2002.
16. Kuznets S. Population, Capital and Growth: Selected Essays // New York: W.W. Norton, 1973.
17. Hicks R. The Theory of Wages // Macmillan, 1932.
18. Dale T. Mortensen. Wage Dispersion: Why are Similar People Paid Differently // MIT Press, Cambridge, MA, 2003.
19. Udzawa H. Optimal technical change in an aggregative model of economic growth // Intern. Econ. Rev. 1965. Vol. 6. P. 18–31.
20. Lucas R.E. On the mechanics of economic development // J. Monetary Econ. 1988. Vol. 22. P. 3–42.
21. Romer P.M. The origins of endogenous growth // J. Econ. Perspect. 1994. Vol. 8. P. 3–22.
22. Управління трудовим потенціалом [Текст] : навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с. Текст з екрана: <http://buklib.net/books/31304/>

23. Bourdieu, Pierre. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (ed.) Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2). Göttingen: Otto Schwartz & Co., 1983. P. 183–198. Richardson, John (ed.) Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. – NY, Westport, Conn.: Greenwood Press, 1986. P. 241–258. Экономическая социология. – Том 6. – № 3. Май 2005. – С. 60–74. Перевод М.С. Добряковой. Научное редактирование – В.В. Радаев. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. – 18.09.2009. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2009/2601>
24. Ben-Porath Y. The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earning//The Journal of Political Economy. – 1967.
25. Machlup F. The Economics of information and Human Capital // Princeton, 1984.– P. 419.
26. Адрианова В.В. Расчет человеческого капитала предприятий // Экономика и управление – М. :1998. – № 2. – С. 4–6.
27. Шевчук Л.Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / Л.Т. Шевчук – Львів, 2003. – 489 с.
28. Tnurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. – С. 15.
29. Корогодина И. Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории/монография. М. : ПАЛЕОТИН, 2005. – С. 120.
30. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. 5-е изд., доп. М.: Норма, 2003. – 416 с.
31. Гальків Л.І. Людський капітал: базисні поняття та концептуальні положення// Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С.187–191.
32. Корчагин Ю.А. Широкое понятие человеческого капитала [Электронный ресурс].– Воронеж: ЦИРЭ, 2009. Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22>
33. Добрынин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования [Текст] / А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов. – СПб.: «Наука», 1999. – С. 6–7.
34. Критский М.М. Человеческий капитал [Текст] / М.М. Критский. – Л. : Изд. Ленгоста, 1991.– С. 17.
35. Crawford R. In the Era of Human capital: the Emergence of Talent, Intellegence and Knowledge as Worldwide Economic Force and what it means to Managers and Investors. – N.Y. : Harper Business, 1991. – P. 28.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.94:336.71(477)+(4)

Стан та перспективи взаємовідносин України та Європейського банку реконструкції і розвитку(ЄБРР)**Аврамчук Л.А.**доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів і природокористування України**Сухий О.В.**студент
Національного університету біоресурсів і природокористування України

У статті представлено аналіз інституційних засад кредитування України Європейським банком реконструкції і розвитку. Визначено особливості відносин України і ЄБРР у сучасних умовах. Проаналізовано динаміку інвестування ЄБРР в Україні за 2011 р. – початок 2017 р. Запропоновано заходи щодо покращення цих взаємовідносин.

Ключові слова: міжнародні фінансові інституції, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), взаємовідносини, кредитний портфель, інвестування, проект.

Аврамчук Л.А., Сухий О.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ И ЕВРОПЕЙСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (ЕБРР)

В статье представлен анализ институциональных основ кредитования Украины Европейским банком реконструкции и развития. Определены особенности отношений Украины и ЕБРР в современных условиях. Проанализирована динамика инвестирования ЕБРР в Украине за 2011 г. – начало 2017 г. Предложены мероприятия по улучшению этих взаимоотношений.

Ключевые слова: международные финансовые институты, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), взаимоотношения, кредитный портфель, инвестирование, проект.

Avramchuk L.A., Sukhyi O.V. THE STATE AND PROSPECTS OF RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT (EBRD)

The article presents the analysis of the institutional framework of crediting of Ukraine by European Bank for Reconstruction and Development. Were determined the features of relations between Ukraine and the EBRD in the modern conditions. Analyzed the dynamics of investment by the EBRD in Ukraine during 2011- beginning of 2017 yy. Proposed measures for improving these relations.

Keywords: international financial institutions, the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), relations, the credit portfolio, investment, project.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для розвитку економіки кожної країни недостатньо використовувати власні ресурси, тому постає потреба у залученні іноземних. Унаслідок цього виникають взаємовідносини з міжнародними фінансовими інституціями. Серед них провідну роль в Україні займає Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). На відміну від інших міжнародних фінансових інституцій його діяльність зосереджується насамперед на підтримку економічних та структурних реформ у найважливіші сектори української економіки, кредитування приватного сектора та об'єктів ключової інфраструктури, тому

вивчення питання ефективності використання позик, можливих шляхів її покращення, а також перспектив розширення майбутньої співпраці України та ЄБРР є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних та частково практичних питань даного напрямку приділили увагу такі українські економісти, як А.М. Поддєрьогін, Б.С. Івасів, М.І. Савлук, С.М. Чистов, А.І. Кредісов, М.І. Дідківський та ін. Аналіз результатів співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями здійснювали О.М. Таряник, М. Тітенкова, Н. Якубенко, Ю. Полунєєв та ін.

Переважна більшість робіт науковців зорієнтована на дослідження підприємств України, які здійснюють запозичення коштів ЄБРР, результати реалізації укладених ними угод з Банком. Вони також розглядають кредитні відносини українських суб'єктів господарювання з іноземними кредиторами, а саме з ЄБРР. Але дане питання потребує подальших досліджень, особливо в частині подальших перспектив співпраці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження ролі ЄБРР у встановленні сприятливих умов розвитку економіки України та перспектив їх відносин у майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день важливим елементом державної політики у борговій сфері залишається співробітництво з найвпливовішими міжнародними фінансовими інституціями, з якими Україна тісно співпрацює в економічно-інвестиційній сфері. Серед зовнішніх фінансових джерел провідне місце посідає Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). Наша держава – друга за обсягами наданих кредитів серед партнерів ЄБРР, окрім того, він є найбільшим фінансовим інвестором в Україні. Станом на 31 січня 2017 р. його кредитний портфель становив €12,21 млрд. у 377 проектах.

ЄБРР працює лише на комерційних засадах і на відміну від МВФ надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки. Декілька років назад 60% позичкових засобів спрямовувалися у приватний сектор і 40% – у державний. Зараз ситуація дещо змінилася: приватний сектор становить 46% (на 31 січня 2017 р.). Окрім цільових кредитів, ЄБРР здійснює прямі інвестиції, а також надає технічну допомогу (консультації, курси навчання банкірів та менеджерів, допомога в організації систем розподілу продовольства). Спеціальних коштів для надання технічної допомоги ЄБРР не має, а залучає інші ресурси, у тому числі зі створених у країнах ЄС спеціальних фондів, міжнародних організацій.

За період співпраці і прихильності (1993–2017 рр.) ЄБРР є унікальним фінансовим інститутом для України. Банк накопичив великий досвід і успіх проекту впровадження в усіх секторах – від фармацевтики до торгівлі зерном і виробництва скла ядерної безпеки. Згідно з даними ЄБРР, кредитний портфель банку в Україні є достатньо зба-

лансованим за структурою і за поточним кредитним портфелем становить €4,268 млрд. (рис. 1).

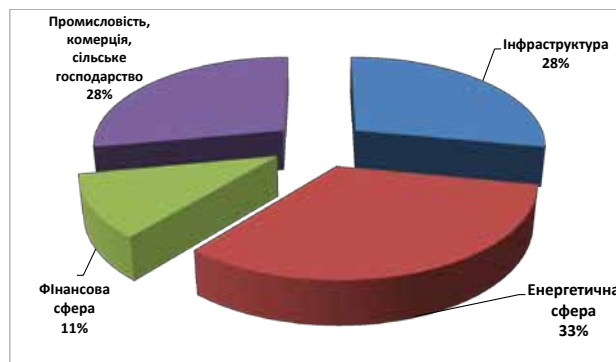


Рис. 1. Загальна галузева структура кредитного портфеля проектів ЄБРР України станом на 31 січня 2017 р. [4]

Аналізуючи дані, можна сказати, що домінуючою є енергетична сфера, на яку припадає 33% позик, або €1,418 млрд. Пріоритетним напрямом залишаються інфраструктура та промисловість разом із сільським господарством, сума проектів яких становить по €1,193 млрд., що відповідає 28% кредитного портфеля. Решта 11%, або €483 млн., припадає на фінансову сферу.

Енергоефективність залишається одним із ключових понять. Будь-яка компанія, яка приходить до ЄБРР (якщо це не банк), робить аудит енергоефективності. Будь-яка компанія, що отримує кредит від ЄБРР, має значний компонент, пов'язаний з енергоефективністю. Може йтися про впровадження нових технологій, перехід на інший тип пального, заміщення газу чи переформатування виробничого циклу, щоб, наприклад, використовувати дерев'яні палети.

ЄБРР підтримує передачу електроенергії в мережах, інтеграції України в Європейський енергетичний ринок, операції збільшення енергоефективності та зменшення сектору вуглецеємності. Він також підтримує модернізацію газотранспортної України про розподільчу систему за умови, що влада переслідує всеосяжних і заслуговуючих довіри реформ, включаючи реструктуризацію НАК «Нафтогаз».

Головною особливістю ЄБРР, що відрізняє його від інших банків розвитку, є підтримка ним приватної підприємницької ініціативи. Ще одним важливим досягненням в Україні є введення кредитування малого і середнього бізнесу. На початку 1990-х років місцеві банки, як правило, ігнорували цей важливий сектор

економіки. Саме ЄБРР змінив це і на сьогоднішній день надав велике фінансування понад (\$1 млрд.) у сектор, а також консультації та навчання місцевим банкам. Багато із цих підприємств малого бізнесу зросли до великих компаній і лідерів галузі з високими діловими і цілісними стандартами.

Але протягом останніх років (2012–2016 рр.) позики малим та середнім підприємствам було надавати непросто, тому частка послуг у цьому напрямі знизилася на 15% (із 60% до 45%). Причин було кілька. Наприклад, ЄБРР обмежений валютою, в якій надає кредити, натомість місцевий бізнес в Україні потребує більш довгострокових кредитів у місцевій валюті, тобто у гривні. Найменший кредит – €5 млн., тому малі компанії не можуть прямо працювати з ЄБРР, вони мають звертатися до партнерських банків. Серед них активними партнерами в Україні виступають «Укрексімбанк», «Мегабанк», «UniCredit банк», «Райффайзен банк Аваль» тощо. Тож кредитування від ЄБРР зараз спрямоване переважно на більші компанії.

Банк також активно підтримує агропромисловий сектор України. Родюча земля забезпечує основу для країни, щоб знову стати «житницею» далеко за її межами. Станом на березень 2016 р. ЄБРР інвестував понад 2 млрд. у широкий спектр проектів. Найперспективнішими клієнтами, які були з банком протягом певної кількості років і продовжують співпрацювати з ним, є такі компанії, як «Нібулон», «Астарта» та ін.

Банк успішно працює з компанією «Нібулон» із 2010 р. і станом на 2016 р. організував фінансування для групи на суму більше \$200 млн. через кілька кредитних ліній. Обидві сторони також розробили сильний політичний діалог про розвиток зернового сектору в Україні. Це особливо важливо, тому що наша держава прагне зміцнити свої позиції як найбільший світовий виробник зерна і можливість експортувати близько 50 млн. т зерна щорічно.

Якщо ж говорити про фермерів, то це навіть більша проблема, ніж малий бізнес у маленьких чи великих містах. Ці фермери мають недостатні кошти чи ресурси для того, щоб претендувати на кредити ЄБРР. І це є проблемою. Зазвичай вони працюють на місцевому ринку, тож для них кредити в іноземній валюті є самогубством.

Але, наприклад, ЄБРР підтримує компанії, які займаються переробкою буряка, зерна чи молока і мають зв'язки з місцевими

малими фермерами. Це, своєю чергою, гарантує стабільні покупки фермерських товарів протягом цілого року та у майбутньому. Тож у цей спосіб банк також підтримує менших виробників.

Найбільшим проектом залишається подолання Чорнобильської катастрофи. Коли ЄБРР було поставлено питання по «G7» для управління фондом «Укриття» у 1997 р., ніхто не міг передбачити, що це становило б €2,1 млрд., яке в даний час наближається до успішного завершення.

ЄБРР також надає підтримку закладам у рамках архітектури підтримки реформ для України.

Останнім часом політична нестабільність зробила глибокий вплив на прогрес у реалізації реформ і реформ державного управління. У цьому контексті ЄБРР спільно з ЄС та іншими міжнародними партнерами скоригувала свою підтримку політики, щоб відповідати виникаючим потребам та ходу реформ на місцях. Банк активно працює з ключовими особами, що приймають рішення українського діалогу, щоб відновити обороти, переорієнтацію найважливіших пріоритетів реформ і побудову стійкого підходу до реформи.

У результаті цієї взаємодії українська влада погодилася на новий проект із проханням надати допомогу в оперативній концептуалізації та імплементації процесу реформ в Україні в контексті української програми реформ до 2020 р.

ЄБРР надає підтримку щодо:

- 1) розроблення й узгодження національних пріоритетів реформи, спираючись на підтримку Національної ради реформ, офіс управління проектами;

- 2) створення груп підтримки реформи в окремих пріоритетних міністерствах, які будуть займатися питаннями реалізації пріоритетних реформ, що проводяться цими міністерствами і трансформації державного управління в рамках цих міністерств;

- 3) створення високого рівня міжнародної стратегічної консультативної групи з підтримки українських реформ (SAGSUR), надання експертних консультацій прем'єр-міністра і Президента про результативність та ефективність реформ.

Роль ЄБРР в Україні дуже важлива, тому їй необхідно зберегти і покращити ці відносини. Однак інвестування і кількість проектів за останні два роки значно зменшилися (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка інвестування ЄБРР і низка проектів в Україні за 2011–2016 рр. [4]

| Роки | Кількість проектів | Сума інвестицій, € млн. |
|------|--------------------|-------------------------|
| 2011 | 40 | 1 019 |
| 2012 | 35 | 934 |
| 2013 | 31 | 798 |
| 2014 | 36 | 1 210 |
| 2015 | 29 | 997 |
| 2016 | 27 | 581 |

Проаналізувавши таблицю, можна помітити, що найбільше було фінансовано коштів у 2014 р. на суму €1,21 млрд. А в 2016 р. ця сума зменшилася на 52% і становила €581 млн. Так само спостерігається зменшення кількості проектів: від 36 до 29 і до 27. Така ситуація зумовлена насамперед політичними і економічними змінами в державі.

За підсумками оцінювання поточного стану співробітництва України з ЄБРР можна визначити ключові чинники, які обмежують розкриття потенціалу результативного співробітництва.

I. У макроекономічній сфері:

1) Тривала стагнація реального сектора економіки в умовах відсутності дієвих реформ зумовила глибокий економічний спад. Це циклічний чинник згортання економічної активності, отже, зниження можливостей залучати кредитні ресурси ЄБРР.

2) Посилення дестабілізуючого ефекту політичної напруженості. Політична криза, кінець 2015–2016 рр.

3) Нерозвиненість внутрішнього ринку та збереження експортної орієнтації в умовах значного обмеження зовнішнього попиту. Проекти ЄБРР орієнтовані на інтереси внутрішнього ринку, який в умовах спаду попиту на зовнішніх ринках не здатний самостійно утримувати запит на проекти ЄБРР.

II. У макрофінансовій сфері:

1) Значне нагромадження боргової концентрації в умовах помірних можливостей економічного зростання в Україні. Збільшення потреб в обслуговуванні поточного боргу обмежує можливості державних фінансів обтяжуватися додатковими зобов'язаннями за кредитами ЄБРР.

2) Незадовільний стан фінансової репутації, що виявляється у критично низьких суверенних рейтингах. Нарощування українських активів для ЄБРР є чинником збільшення негативного тиску на фінансові рейтинги

самого банку, що обмежує можливості збільшення фінансування.

III. У сфері державних фінансів:

1) Обмеження використання механізму державних гарантій. Держава обмежена в можливості нарощувати гарантований борг через ризики порушення нормативів граничного рівня боргу та через зростання ризиків необхідності реалізації цих гарантій через невиконання зобов'язань бенефіціарами коштів ЄБРР.

2) Незадовільно низький рівень інтеграції приватного капіталу до державних інвестиційних ініціатив. Фінансуючи, згідно зі Статутом, лише до 35% потреб кредиту, проекти ЄБРР потребують потужних інституційних суб'єктів для співфінансування. Слабкий розвиток та законодавча неврегульованість державно-приватного партнерства в Україні не дають можливості використовувати потенціал приватного капіталу, який нині не бере участі в проектах ЄБРР у державному секторі.

IV. На рівні ініціювання, підготовки та реалізації проектів:

1) Значний регуляторний тиск та зарегульованість процесів. Усереднений термін від ініціювання та підготовки проекту до стадії реалізації становить півтора-два роки. Складність погоджувальних процедур, зокрема через кількість міністерств та відомств – суб'єктів погодження, суттєво збільшує часовий проміжок між погодженням позики банком та отриманням перших траншів.

2) Недостатнє представництво вітчизняних компаній у забезпеченні потреб проектів ЄБРР у державному секторі.

Ключовим чинником залишається нереструктурованість системи державних закупівель, яка дотепер не відповідає міжнародним стандартам. Актуальною є нереалізованість вітчизняними компаніями переваг використання системи закупівель, що застосовується ЄБРР.

Подальший розвиток співробітництва України з ЄБРР, принаймні у середньостроковій перспективі, відбуватиметься в непростих умовах пошуку шляхів макроекономічної та макрофінансової стабілізації. Відновлення фінансування наявних проектів та розширення фінансування за новими напрямками залежатиме від темпів економічного зростання, що формуватиме необхідний запит на активізацію інвестиційного партнерства.

Незважаючи на низку чинників, наведених вище, ЄБРР планує у 2017 р. збільшити фінансування проектів в Україні на €1 млрд. Також

банк прогнозує в 2016–2017 рр. щорічне зростання економіки України на 2%. За словами Шевкі Аджунере, директора представництва ЄБРР в Україні, наша країна має великий потенціал і значні можливості. Її переваги – це якість робочої сили, технологічні позиції, інженерні, аграрні, логістичні, фармацевтичні можливості. І зараз питання в тому, щоб переконати інвесторів, що Україна – це дійсно те місце, куди варто вкладати гроші [1], тому із цього приводу в 2017 р. ЄБРР на базі наявних бізнес-організацій має намір відкрити 15 регіональних офісів із підтримки розвитку малого і середнього бізнесу в Україні.

Висновки з цього дослідження. Як бачимо, Європейський банк реконструкції та розвитку є одним із найбільших інвесторів та кредиторів в Україні. Фінансовий заклад про-

понує свою підтримку в різних галузях діяльності, у тому числі фінансовому сектору та невеликим комерційним компаніям. Пріоритетними напрямками для фінансового інституту є сільське господарство та транспортна інфраструктура, муніципальні послуги і сфера енергетики, телевізійні комунікації. Чорнобильський фонд «Укриття» також знаходиться під контролем ЄБРР. Україна отримує допомогу від організації в аспекті відновлення Чорнобиля, його перетворення в абсолютно безпечну та екологічно чисту зону, тобто можна сказати, що він виконує функцію каталізатора та амортизатора економіки нашої країни. Подальше співробітництво з ним забезпечить Україні стабільне зростання, приток інвестицій та визнання країни як держави з привабливим інвестиційним кліматом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економіка // Європейська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/news/2016/09/29/7055174/>.
2. Економіка // Незалежний аудитор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauditor.com.ua/uk/component/na_archive/1075?view=material.
3. Економіка // Сегодня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/life/interview/intervyu-s-direktorom-ebrr-v-ukraine-problemy-s-finansirovaniem-proektov-byli-iz-za-politkrizisa-749652.html>.
4. Європейський банк реконструкції і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html>.

Узагальнення теоретико-методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Алексєєнко І.І.

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

Гресь М.С.

студент фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено актуальним питанням оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Проаналізовано теоретико-методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Дано рекомендації для обґрунтування вибору методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства задля надання повної, достовірної та неупередженої інформації щодо інвестиційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: підприємство, інвестиції, капітальні інвестиції, оцінка інвестиційної привабливості, модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Алексеевко И.И., Гресь М.С. ОБОБЩЕНИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Проанализированы теоретико-методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия. Даны рекомендации для обоснования выбора методического подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятия для предоставления полной, достоверной и непредвзятой информации об инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инвестиции, капитальные инвестиции, оценка инвестиционной привлекательности, модель оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Aleksieienko I.I., Gres M.S. SYNTHESIS OF THEORETICAL METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES

The article is devoted to topical issues of assessing the investment attractiveness of the enterprise. Theoretical and methodological approaches are analyzed to assess the investment attractiveness of an enterprise. Recommendations are given to justify the selection of a methodical approach to assessing the company's investment attractiveness to provide complete, reliable and unbiased information about the company's investment attractiveness.

Keywords: company, investment, capital investment rating attractiveness, model for assessing the investment attractiveness of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови функціонування вітчизняних промислових підприємств усе більше нагадують «боротьбу за виживання», ніж створення умов та реалізацію заходів із забезпечення сталого розвитку. Цю ситуацію легко пояснити відголосками факторів політичної, економічної та соціальної кризи в країні. За таких умов усе рідше в практиці діяльності підприємств постає питання необхідності визначення та оцінювання рівня їх інвестиційної привабливості. Зниження інвестиційної активності в Україні не надає стимулів для вітчизняних підприємств. Так, за статичними даними [1], динаміка капітальних

інвестицій починаючи з 2013 р. має такі тенденції: 166 976,9 млн. грн. – у 2013 р., 135 476,8 млн. грн. – у 2014 р., що на 33% (у фактичних цінах) менше значення 2013 р., 160 277,2 млн. грн. – у 2015 р. (6% зниження). Такі ж тенденції характерні і для промислової галузі, де темпи зростання капітальних інвестицій відповідно за роками становили 74,6% та 77,9%.

Переламним стає 2016 р., коли загальний обсяг капітальних інвестицій у країні становив 204 450,1 млн. грн., що на 16,4% більше порівняно з даними за січень-вересень 2015 р., для промисловості темп зростання інвестицій у той же період становив 115,5%. Таку тенден-

цію слід розглядати як позитивні зміни в економічному розвитку як держави, так і кожного окремого підприємства, що, своєю чергою, актуалізує питання оцінювання інвестиційної привабливості кожного з них та вимагає конкретизації та узагальнення методів її оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питання, пов'язані з оцінкою інвестиційної привабливості підприємств, досліджено багатьма науковцями-економістами, серед яких: І.О. Бланк, А.В. Бандурін, А.П. Гайдучський, О.І. Пилипенко та ін. На державному рівні цьому питанню присвячені такі нормативні акти: «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій, «Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України, «Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій» Кабінету Міністрів та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній рівень розроблення проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємств, дискусійним залишається доведеність використання кожної з них для окремого підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування вибору методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства задля надання повної, достовірної та неупередженої інформації щодо інвестиційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із позиції узагальнення підходів та методів оцінки інвестиційної привабливості підприємства найбільш повне визначення цієї категорії надає С.Д. Супрун, який під інвестиційною привабливістю підприємства розуміє фінансово-майновий стан підприємства, ефективність використання його ресурсів, а також якісні характеристики: професійні здібності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність підприємства як партнера [2, с. 82]. Таке визначення вказує на доцільність здійснення оцінки інвестиційної привабливості підприємства здійснювати не лише в рамках оцінювання його фінансового стану, внутрішнього середовища, але й ураховувати показники впливу зовнішнього середовища, стадію життєвого циклу підприємства, імідж.

Відповідно до поданого визначення, найбільш доцільним до використання слід вважати методику оцінки інвестиційної привабливості підприємства, запропоновану І.О. Бланком [3]. Він ґрунтується на визначенні послідовності етапів вивчення інвестиційного ринку під час розроблення стратегії інвестиційної діяльності та формуванні ефективного інвестиційного портфеля. Фінансовий аналіз інвестиційної привабливості компанії (фірми) включає оцінку інвестиційної привабливості сегментів ринку інвестицій. На основі використання даного підходу фінансова діяльність підприємства оцінюється за показниками фінансової стійкості, прибутковості, ліквідності активів і оборотності активів [4, с. 67].

А.В. Бандурін пропонує використовувати сукупність значень визначених показників формальної і неформальної оцінки різноманітної діяльності позичальника [5, с. 187]. Під формальними показниками розуміються показники, розраховані на підставі даних фінансової звітності, які визначають фінансовий стан інвестора, його фінансові результати, а також ефективність використання ресурсів. Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами. Таким чином, запропоновану автором методику, з одного боку, можна вважати дещо обмеженою, оскільки вона не передбачає аналізу зовнішнього середовища функціонування об'єкта інвестування. Однак позитивною його стороною є обґрунтування доцільності застосування неформальних показників та методів експертних оцінок під час визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Інтегральну оцінку інвестиційної привабливості підприємства запропоновано Агентством із питань запобігання банкрутству підприємств і організацій [6]. Вона передбачає оцінку стану підприємства за напрямками оцінки майнового стану інвестованого об'єкта, фінансової стійкості, ліквідності (платоспроможності), ділової активності та його ринкової активності. Даний метод, на нашу думку, не враховує та не надає інформації щодо інвестиційного клімату, в якому функціонує підприємство. Загалом для інвесторів, особливо для іноземних, така інформація є важливою під час вибору об'єкта інвестування. Особливістю цього методу слід вважати використання вагових коефіцієнтів під час розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організації. З одного боку, суб'єктивізм визначення вагових коефі-

цієнтів може викривляти інформацію щодо рівня інвестиційної привабливості підприємства, з іншого – дає змогу враховувати специфіку діяльності підприємства, стадію його життєвого циклу та задовольняти вимоги, що висунуті інвестором до інформації про фінансовий стан об'єкта інвестування.

Інтегральний метод оцінки інвестиційної привабливості підприємства покладено в основу Методики аналізу інвестиційної привабливості акціонерних товариств, запропоновану фахівцями фондового ринку України. Вона ґрунтується на застосуванні методів статистичної оцінки фінансового стану підприємства та методів експертної оцінки через застосування вагових коефіцієнтів. Економічними показниками для оцінки обрано коефіцієнт рентабельності продаж, рентабельності активів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт оборотності активів, кредиторської заборгованості, коефіцієнт перевищення терміну погашення дебіторської заборгованості над терміном кредиторської, чисті активи на акцію, прибуток на акцію [7, с. 32]. На відміну від методики Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій ця методика є менше трудомісткою, оскільки для визначення інтегрального показника достатньо володіти інформацією про прибуток підприємства, його зареєстрований капітал, обсяг реалізації, кредиторську і дебіторську заборгованість, кількість акцій та їх вартість. Методика Агентства передбачає розрахунок що найменше тридцяти показників оцінки фінансового стану підприємства.

Наступною є методика А.П. Гайдуцького, який пропонує використовувати метод порівнянь, що має охоплювати такі основні складники інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, між суб'єктами інвестування (інвесторами) та між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості) [8, с. 123]. Учений вважає, що для порівняння між об'єктами й умовами інвестування може бути використано матричний метод підготовки вихідних даних. За вертикаллю розташують об'єкти інвестування, а за горизонталлю – показники, які характеризують умови інвестування, а точніше чинники інвестиційної привабливості об'єктів інвестування. При цьому за основу пропонується взяти напрями характеристики інвестиційної привабливості (ресурсну, збутову, інфраструктурну, фіскальну, регуляторну, економічну). За кожним із напрямів інвестиційної

привабливості для її кількісного виміру й оцінки необхідно сформулювати систему відповідних показників. За основу слід брати як об'єктивні статистичні дані, так і суб'єктивні вимоги інвесторів [8, с. 125]. Запропонований підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємства доцільно вважати більш комплексним та найбільш репрезентативним, оскільки використання матричного методу дасть змогу наочно визначити переваги та недоліки у функціонуванні об'єкта інвестування. Крім того, цей метод побудований на методі порівнянь, що спрощує інвестору вибір об'єкта інвестування.

Огляд методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства доводить те, що в основі кожного з них здебільшого покладений коефіцієнтний аналіз фінансового стану підприємства. На нашу думку, поза увагою залишаються методи оцінки грошових потоків підприємства, які є основою формування його прибутку, а отже, основного показника оцінки ефективності та потенціалу діяльності об'єкта інвестування. Не завжди за результатами оцінки фінансового стану підприємства можливо визначити досвід реалізації підприємством його фінансової та інвестиційної діяльності.

Вхідні та вихідні інвестиційні грошові потоки є основними факторами створення вартості підприємств, що відображають управління результатом інвестиційної діяльності з позиції сучасного вартісного підходу, процес відтворення капіталу та формування інвестиційних потоків можна виразити через рух вартостей у сфері інвестиційної діяльності. Важливою мірою визначення можливостей суб'єкта господарювання до здійснення інвестиційної діяльності є аналіз етапів руху інвестиційних грошових потоків [9, с. 103].

Оціночним показником руху інвестиційних грошових потоків можна вважати показник ринкової вартості всього інвестованого капіталу суб'єкта господарювання, запропонований В.В. Бочаровим [10, с. 29].

Формалізований вид розрахунку ринкової вартості інвестованого капіталу (РВІК) є таким:

$$\text{РВІК} = \text{ЧП} + \text{А} + \text{ДВОК} + \text{ДНА} + \text{ДДЗ} + \text{В}, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

А – амортизаційні відрахування;

ДВОК – зміни власного оборотного капіталу;

ДНА – зміни необоротних активів;

ДДЗ – зміни довгострокових зобов'язань;

В – виплати відсотків за кредит.

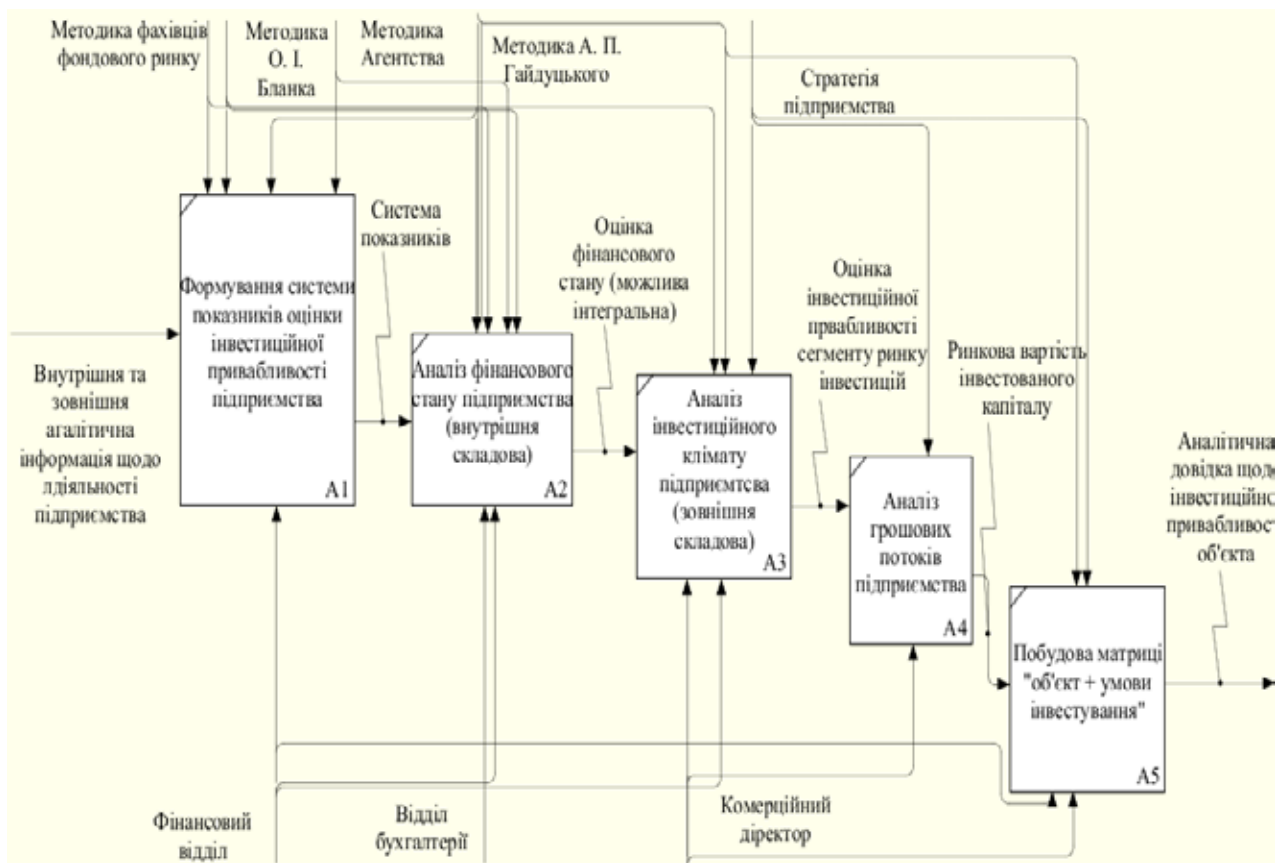


Рис. 1. Моделювання процесу оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування

У подальшому цей показник може бути використаний для визначення капіталізованої вартості підприємства, чистої приведеної вартості, внутрішньої норми рентабельності, за критеріями визначення яких приймається рішення про вибір об'єкта інвестування інвестором.

Таким чином, проведений аналіз підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства завжди є трудомістким процесом, який вимагає обробки та аналізу значного масиву інформації для достатнього обґрунтування вибору об'єкта інвестування. Оскільки кожна з методик робить значний внесок у вирішення проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємства, вважаємо за доцільне розглядати їх у комплексі та пропонуємо змодельувати процес обрання

об'єкту інвестування за критерієм інвестиційної привабливості так (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, процес інвестиційної привабливості підприємства є багатоетапним, складним процесом. Однак отримання достовірної та повної інформації неможливе без проведення комплексного аналізу об'єкта інвестування та порівняння з іншими об'єктами, без нього неможливо прийняти обґрунтоване рішення щодо подальшого вкладання коштів для отримання прибутку. Мета цього дослідження була досягнута за рахунок огляду підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств та їх комплексного представлення у вигляді змодельованого процесу оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Супрун С.Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств / С.Д. Супрун // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 82–87.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : МП ИТЕМ Лтд ; Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 447 с.

4. Управление инвестициями / Под ред. В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро [и др.]. – М. : Высшая школа, 1998. – 416 с.
5. Бандурин А.В. Деятельность корпораций / А.В. Бандурин. – М. : Буквица, 1999. – 600 с.
6. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 23.02.98 № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.
7. Поддубный В.И. Анализ инвестиционной привлекательности и расчеты «разумной» цены акций ОАО, которые выставляются на региональных денежных аукционах с 18.01.06 и конкурсах ФГИУ / В.И. Поддубный // Фондовый рынок. – 2006. – № 1. – С. 32–35.
8. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 119–128.
9. Жалко О.В. Грошові потоки в оцінці інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / О.В. Жалко // Фінансова система України. – 2010. – Вип. 13. – С. 100–106.
10. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В.В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 144 с.

УДК 338.242 (477)

Аналіз вітчизняного страхового ринку

Бессонова А.В.

студентка

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Бессонова С.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри «Облік та аудит»

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

У статті розглянуто проблеми розвитку страхового бізнесу України на сучасному етапі. Проведено аналіз нормативно-законодавчої бази, яка регламентує діяльність вітчизняних страхових компаній. Проведено дослідження діяльності вітчизняного ринку страхування, яке відобразило низку проблем. Внесено пропозиції щодо вдосконалення механізмів функціонування вітчизняного страхування, підвищення конкурентоспроможності, залучення інвестицій, розширення страхових послуг, оптимізації та вдосконалення законодавчої бази, адаптування вітчизняного ринку до світових стандартів. Упровадження сучасних технологій у галузі страхування та вдосконалення стандартів якості обслуговування у цій сфері дадуть змогу повернути довіру населення, залучити додаткові інвестиційні ресурси і підвищити привабливість вітчизняного страхового ринку. Ці заходи дадуть змогу страховим компаніям бути гідно представленими на міжнародному ринку і конкурувати зі страховими системами розвинених країн.

Ключові слова: страховий ринок, страхові послуги, страхові премії (валові, чисті), страхові виплати (валові, чисті), рівень страхових виплат.

Bessonova A.V., Bessonova S.I. АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

В статье рассмотрены проблемы развития страхового бизнеса Украины на современном этапе. Проведен анализ нормативно-законодательной базы, регламентирующей деятельность отечественных страховых компаний. Проведено исследование деятельности отечественного рынка страхования, которое отразило ряд проблем. Внесены предложения по усовершенствованию механизмов функционирования отечественного страхования, повышению конкурентоспособности, привлечению инвестиций, расширению страховых услуг, оптимизации и усовершенствованию законодательной базы, адаптации отечественного рынка к мировым стандартам. Внедрение современных технологий в области страхования и усовершенствование стандартов качества обслуживания в этой сфере позволят вернуть доверие населения, привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы и повысить привлекательность отечественного страхового рынка. Эти мероприятия позволят страховым компаниям достойно быть представленными на международном рынке и конкурировать со страховыми системами развитых стран.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые услуги, страховые премии (валовые, чистые), страховые выплаты (валовые, чистые), уровень страховых выплат.

Bessonova A.V., Bessonova S.I. ANALYSIS OF THE DOMESTIC INSURANCE MARKET

The article deals with the problem of the development of insurance business in Ukraine at the present stage. The analysis of the legal and regulatory framework governing the activities of domestic insurance companies. The research activities of the domestic insurance market, which reflected a number of problems. It made a number of proposals to improve the functioning of the domestic insurance mechanisms, increase competitiveness, attract investment, expand insurance services, optimization and improvement of the legal framework, adapting the domestic market to the international standards. The introduction of modern technologies in the field of security and improvement of quality of service standards in this area will enable to regain the trust of the population, to attract additional investment resources and increase the attractiveness of the domestic insurance market, enabling insurance companies to be represented adequately in the international market and compete with the insurance systems of developed countries.

Keywords: insurance market, insurance services, insurance premiums (gross, net), insurance premiums (gross, net), the level of insurance payments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим елементом національної економіки будь-якої країни є страховий ринок. Страхування займає центральне місце

в системі господарювання країни, що базується на ринкових засадах, забезпечуючи, з одного боку, надійний страховий захист від ризиків суб'єктів ринкових відносин, страхо-

вому захисті майнових інтересів членів суспільства та потреби економіки в інвестиційних ресурсах – з іншого. Страхування є стратегічно важливим та перспективним сегментом економіки, що дає змогу забезпечити соціально-економічну стабільність у суспільстві, компенсацію збитків у результаті настання несприятливих подій, знижує витратну частину бюджетів різних рівнів та є джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку країни [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

На сучасному етапі розвитку економіки гостро постає питання залучення інвестиційних ресурсів до промислового сектору. За умов нестачі власних коштів, певних обмежень банківського сектору, недостатнього розвитку фондового ринку загострюється проблема пошуку додаткових нетрадиційних джерел фінансування. Страховий сектор належить до небанківських організацій та здатен залучати ресурси у вітчизняну промисловість.

Дослідженню та вирішенню проблем ефективності діяльності страхового сектору присвячено багато робіт вітчизняних науковців та педагогів. Це такі наприклад, як: І.Ю. Рудь, І.П. Малікова, Б.Й. Візіров, В.Д. Базилевич, Н.С. Колпакова, Т.С. Гавріляк, Т.М. Журавель, С.Ю. Романенко та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз розвитку національного страхового ринку, визначення проблем його ефективного функціонування, а також пріоритетних напрямів їх подолання для формування комплексної оцінки стану страхового бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок – це важливий та невід’ємний атрибут будь-якої країни з ринковою економікою, оскільки він забезпечує дієву систему захисту майнових інтересів і прав громадян та юридичних осіб, підтримує соціальну стабільність та економічну безпеку держави. Страховий ринок також є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки та потужним джерелом акумулювання коштів для їх подальшого довготермінового інвестування в національне господарство [2].

В Україні страховий ринок є недостатньо розвиненим, тому актуальним є питання розвитку її страхового ринку, зумовлене необхідністю розроблення державної політики ефективного розвитку страхування в поєднанні із загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для

подальшого розвитку законодавчо-нормативної бази, визначення основних напрямів формування механізму страхових послуг для забезпечення соціального захисту.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків після недержавних пенсійних фондів. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2016 становила 323, у тому числі СК life – 43 компанії, СК non-life – 280 компаній (станом на 30.09.2015 – 368 компаній, у тому числі СК life – 50 компаній, СК non-life – 318 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так, за дев’ять місяців 2016 р. порівняно з аналогічним періодом 2015 р. кількість компаній зменшилася на 45 СК. Графічно кількість страхових компаній представлено на рис. 1.

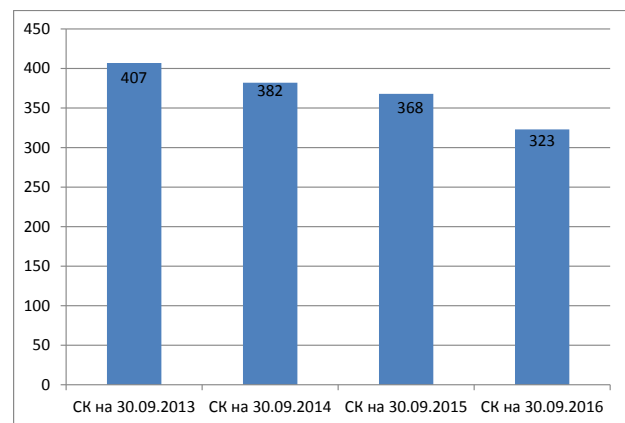


Рис. 1. Аналіз кількості вітчизняних страхових компаній за період 2013–2016 рр.

Порівняно з дев’ятьма місяцями 2015 р. на 3 125,5 млн. грн. (14,4%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 2 842,0 млн. грн. (17,0%). Збільшення валових страхових премій відбулося майже за всіма видами страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка» – збільшення валових страхових платежів на 185,6 млн. грн. (19,0%); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 483,9 млн. грн. (32,2%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 317,3 млн. грн. (21,5%)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 267,0 млн. грн. (26,6%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 263,2 млн. грн. (18,4%)); страхування

майна (збільшення валових страхових платежів на 243,0 млн. грн. (9,5%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 221,3 млн. грн. (59,0%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 209,5 млн. грн. (58,7%)); страхування кредитів (збільшення валових страхових платежів на 189,8 млн. грн. (64,6%)); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 123,3 млн. грн. (4,6%)).

Порівняльна динаміка чистих страхових премій та виплат відображена на рис. 2.

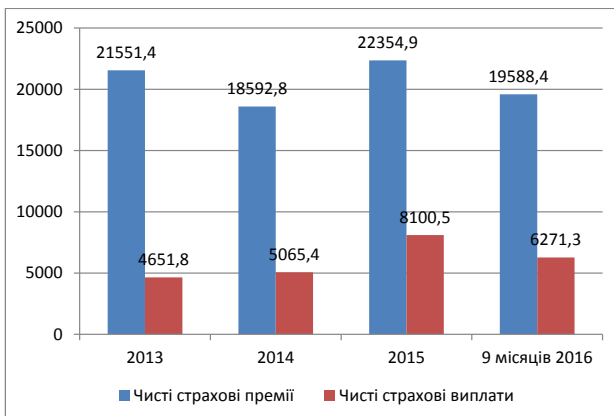


Рис. 2. Порівняльна динаміка страхових премій та виплат за період 2013 р. – 9 міс. 2016 р.

Обсяг валових страхових виплат або відшкодування порівняно з дев'ятьма місяцями 2015 р. збільшився на 596,5 млн. грн. (34,2%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 468,4 млн. грн. (32,1%). Зростання обсягів валових страхових виплат за дев'ять місяців 2016 р. мало місце у більшості основних системоутворюючих видах страхування. Найбільше збільшення валових страхових виплат відбулося з таких видів страхування: страхування кредитів (збільшення валових страхових виплат на 606,9 млн. грн. (9 разів)), автострахування (збільшення валових страхових виплат на 456,1 млн. грн. (19,6%)), страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових виплат на 306 млн. грн. (89,7%)). Водночас зменшилися валові страхові виплати зі страхування майна – на 213,7 млн. грн. (69,5%) та страхування життя – на 76,5 млн. грн. (20,4%) [3].

Але варто звернути увагу на те, що на вітчизняному ринку страхування існує велика різниця між чистими страховими преміями та виплатами. Так, у 2013 р. страхові виплати становили 21,6%, у 2014 р. – 27,2%, у 2015 р. – 36,2%, у 2016 р. – 32%. Хоча тенденція до

збільшення страхових виплат спостерігається, але зарубіжні страхові компанії виплачують своїм клієнтам майже 98% страхових премій. Це негативно відображається на залученні інвестиційних ресурсів до страхових компаній та свідчить про певний ступінь недовіри населення до страхового сектору. І це є однією з важливіших проблем страхового ринку України, тому необхідно запроваджувати попит європейського та світового страхового ринків, інформувати населення про переваги вкладів збережень у страхові компанії.

Висновки з цього дослідження. Отже, проведені дослідження показали, що вітчизняний страховий ринок ще формується і достатньо відстає від вимог європейського та світового ринків. Для скорочення цього розриву українським страховикам необхідно впроваджувати зарубіжний страховий досвід з урахуванням вітчизняних вимог та змінювати власні моделі функціонування. Необхідно розробити такий механізм державного регулювання страхових компаній, який зможе адаптувати вітчизняний ринок до світових стандартів, задіяти сучасні технології в галузі страхування та вдосколені стандарти якості обслуговування у сфері страхування.

Таким чином, основними напрямками розвитку страхового ринку в Україні є:

- задоволення потреб держави та населення в якісних страхових послугах;
- прагнення в досягненні рівня страхових виплат зарубіжних країн;
- збільшення долі страхування до 5% ВВП України;
- задоволення потреб держави в інвестиційному ресурсі;
- збільшення щорічних виплат страхових відшкодувань;
- підвищення конкурентоспроможності економіки України у цілому;
- оптимізувати діяльність страхових компаній відповідно до попиту на послуги страхування та гарантованого рівня платоспроможності відповідно до законодавства;
- підвищення стану конкуренції між страховими компаніями;
- зниження безробіття та створення додаткових робочих місць;
- збільшення надходжень до бюджету та фондів соціального страхування за рахунок сплачених страховиками податків і внесків.

На підставі вищезазначеного можна зробити такі висновки. Страховий ринок має великий потенціал розвитку, тому важливим є створення нових можливостей у розвитку

страхового бізнесу, що може забезпечити стабільний розвиток вітчизняного страхового ринку. Страхові компанії здатні взаємодіяти з промисловим сектором, забезпечити

підприємства додатковими інвестиційними ресурсами та надати промислового сектору і населенню надійну охорону від фінансових ризиків та мінімізувати збитки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рудь І.Ю. Аналіз страхового України / І.О. Рудь // Гроші, фінанси і кредит. Глобальні національні проблеми економіки. – 2016. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/178.pdf>.
2. Малікова І.П. Статистичний аналіз страхового ринку України та його продукту / І.П. Малікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 1(78) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/№1\(78\)/uazt_2015_1_11.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/№1(78)/uazt_2015_1_11.pdf).
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/sk_1%D0%86%D0%86_2016.pdf.

УДК 351.713.001.86:336.225.64(477)

Зарубіжний досвід управління податковим боргом та його адаптація в Україні

Волощук Р.Є.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено питанням зарубіжного досвіду управління податковим боргом. Розглянуто ризикоорієнтовані підходи до управління податковим боргом. Узагальнено тактичні та стратегічні заходи зі стягнення податкової заборгованості з платників, а також обґрунтовано можливості застосування передового зарубіжного досвіду управління податковим боргом у вітчизняній практиці.

Ключові слова: податковий борг, органи стягнення, управління податковим боргом, платники податків, аутсорсинг, автоматизовані аналітичні моделі.

Волощук Р.Е. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМ ДОЛГОМ И ЕГО АДАПТАЦИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена вопросам зарубежного опыта управления налоговым долгом. Рассмотрены рискоориентированные подходы к управлению налоговым долгом. Обобщены тактические и стратегические меры по взысканию налоговой задолженности с плательщиков, а также обоснованы возможности применения передового зарубежного опыта управления налоговым долгом в отечественной практике.

Ключевые слова: налоговый долг, органы взыскания, управление налоговым долгом, налогоплательщики, аутсорсинг, автоматизированные аналитические модели.

Voloshchuk R.Ye. FOREIGN EXPERIENCE OF TAX DEBT MANAGEMENT AND ITS ADAPTATION IN UKRAINE

The article is devoted to the questions of foreign experience of tax debt management. The approaches to risk-oriented tax debt management are considered. Tactical and strategic measures on collection of tax debts from payers are integrated, as well as it is justified to opportunity of application of advanced foreign experience of tax debt management in Ukrainian practice.

Keywords: taxing debt, the authorities of collection, tax debt management, tax payers, outsourcing, automated analytical models.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У будь-якій державі, в якій податки виступають основою забезпечення владних повноважень і регулювання національної економіки, за фіскальними органами закріплені певні права та повноваження в частині управління податковим боргом.

Норми Податкового кодексу України в частині управління податковим боргом у певних випадках регламентовані досить детально, але багато положень вимагають ретельного опрацювання. У зв'язку із цим уважаємо, що розгляд досвіду зарубіжних країн з управління податковим боргом буде корисним для України, яка, як відомо, не відрізняється високою податковою дисципліною. При цьому нагадаємо, що податкове навантаження в Україні знаходиться приблизно на такому ж рівні, як і в розвинених державах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями адаптації зарубіжного досвіду до національних практик управління податковим боргом займалося багато вітчизняних

і зарубіжних учених, серед яких: А. Матюшин, Я. Мороз, В. Солдатенков, В. Тарасенко, В. Угрин, М. Фільо, О. Юр'єва, Г. Яренко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість теоретичних розвідок, розгляд зарубіжного досвіду управління податковим боргом виявив значну кількість питань, пов'язаних із недостатньо глибоким розроблення проблем у вітчизняній практиці, що підкреслює значимість дослідження в частині вироблення конкретних рекомендацій щодо перспектив його впровадження у практику управління податковим боргом в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у вивченні організаційних, інформаційних та інтеграційних засад управління податковим боргом у розвинених країнах світу, узагальненні тактичних та стратегічних заходів зі стягнення податкової заборгованості з плат-

ників, а також обґрунтуванні можливостей застосування передового зарубіжного досвіду управління податковим боргом у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідним постулатом як у побудові правових норм, так і у виборі інструментів управління податковим боргом у зарубіжних країнах є те, що податковий борг – це боргове зобов'язання перед державою та суспільством, яке фіскальний орган може (і повинен) стягнути через суд, як і будь-який кредитор.

Нині більшість розвинених країн світу має схожі підходи до управління податковим боргом, що ґрунтуються на індивідуальному підході до платника податків і передбачають

оцінку його боргових ризиків. Значна кількість податкових відомств країн світу використовує ризикоорієнтовані моделі управління податковим боргом, огляд яких представлений в табл. 1. Ці моделі ілюструють взаємодію між аналітикою, сегментацією платників податків, моделюванням ризиків виникнення податкового боргу та його ліквідацією. Така взаємодія забезпечує розроблення індивідуального підходу до конкретних боржників – платників податків, що підвищує ефективність управління податковим боргом.

Окрім ризикоорієнтованого підходу, у розвинених країнах світу застосовують інші підходи до управління податковим боргом, зокрема: диференціації платників (за розмі-

Таблиця 1

Ризикоорієнтовані моделі управління податковим боргом у зарубіжних країнах

| Країна | Моделі управління борговими ризиками |
|----------------|---|
| Австралія | Податкове відомство має у своєму розпорядженні низку аналітичних моделей для оцінювання ймовірності несплати податкових зобов'язань, сегментування платників податків та визначення відповідних методів стягнення податкового боргу. До основних таких моделей належать: схильність до сплати (P2P) і платоспроможність платника (C2P). На основі отриманих від використання зазначених моделей даних розробляються заходи з погашення податкового боргу за індивідуальним підходом до платника податку. |
| Бельгія | Податкове відомство використовує прогнозну модель, яка враховує кілька факторів (платоспроможність, прибутковість, ліквідність) для визначення ймовірності несплати платниками податків і зборів, а також їх платіжної поведінки в майбутньому. На основі даних прогнозної моделі розробляється індивідуальний підхід до платника в контексті управління його податковими зобов'язаннями. |
| Великобританія | Податкове відомство має інтегровану автоматизовану систему з управління податковим боргом, що дає змогу провести аналіз стану платіжної дисципліни платника податків, оцінити інші його характеристики та оцінити ймовірність несплати податкових зобов'язань у майбутньому. Система показує всі борги одного платника в розрізі податків, а також його податкові пільги. Всі платники податків групуються на основі історії платежів, податкоспроможності тощо. Далі щодо податкових боржників розробляють індивідуальні підходи до стягнення податкового боргу. |
| Ірландія | Податкове відомство використовує ризик-орієнтоване управління податковим боргом, що передбачає низку заходів, орієнтованих на платників податків-боржників з урахуванням їх характеристик і поведінки в минулому. Борги платника податків мають пріоритетність залежно від рівня ризику та диференційовані таким чином, що заходи з їх стягнення відповідають індивідуальним обставинам платника. |
| Іспанія | Податкове відомство застосовує ризик-орієнтоване управління податковим боргом, яке полягає в аналізі кожного платника податків за трьома основними параметрами: платоспроможністю, обсягом податкового боргу та його волатильністю. Управління податковим боргом передбачає розподіл платників за групами ризиків (середній, високий і дуже високий). |
| Канада | Податкове відомство має у своєму розпорядженні автоматизовану модель податкових ризиків, яка оцінює схильність платника до несплати податків, що враховує податкову історію платника та його характеристики. На основі даних моделі розробляється індивідуальний підхід до платника в контексті управління його податковими зобов'язаннями. |

Джерело: складено автором на основі [1, с. 31–33]

рами діяльності, платіжною поведінкою, обсягами податкового боргу тощо) для врахування індивідуальних обставин виникнення боргу та розроблення заходів із його стягнення; розвиток системи раннього реагування для запобігання виникнення податкового боргу; аутсорсинг податкових зобов'язань платників та ін.

Так, управління податковим боргом в Ірландії передбачає застосування обмеженої реструктуризації податкової заборгованості для життєздатних підприємств – платників податків, розширених повноважень контролюючих органів щодо примусового стягнення податкового боргу. Управління податковим боргом спрямоване на своєчасне та ефективно реагування на затримку податкових платежів або їх неповну сплату [2, с. 14].

В Ірландії основою всіх інструментів аналізу та систем управління податковими платежами є інтегрована система оподаткування (інтегрована платформа даних). До складу інтегрованої системи оподаткування входить податкова онлайн-служба (ROS), що являє собою електронний портал для платників податків та Інтернет-ресурс, який забезпечує швидкий і надійний канал для сплати податкових зобов'язань, заповнення податкових декларацій, а також доступ до податкового консультування. Також інтегрована система оподаткування містить інтегровану систему управління справами (ICM), яка дає змогу податковому відомству здійснювати податковий аудит та управляти податковим боргом платників податків.

Для аналізу ризиків несплати податкових зобов'язань платників використовується «оцінка ризиків на основі правил та їх профілювання» (REAP). Останнє являє собою процес оцінювання ризиків виникнення податкового боргу, що забезпечує збір експертних знань працівників податкового відомства з практики оподаткування та перетворює їх у «правила», у результаті чого платники, зараховані до групи ризику, вносяться до відповідної бази даних. Система REAP використовується під час планування аудиторських перевірок.

Фіскальна служба Австралії свою роботу у сфері погашення податкового боргу зосереджує на прямій співпраці з боржником, щоб у максимально короткі терміни забезпечити ліквідацію всієї суми боргу. Наприклад, у разі виникнення податкового боргу платнику необхідно в найкоротші терміни звернутися до контролюючих органів для отримання консультації щодо погашення такого боргу

[3, с. 221]. Податковому боржнику буде запропоновано кілька компромісних варіантів вирішення його боргової проблеми.

В Австралії застосовують диференційований підхід до управління податковим боргом платників податків. Для тих платників-боржників, які мають тимчасові фінансові труднощі, але прагнуть погасити податкову заборгованість, податкові органи надають цільову підтримку, яка передбачає індивідуальні механізми оплати, звільнення від процентів і штрафів, а також повне або часткове звільнення від сплати визначених боргів. Така цільова підтримка застосовується лише для малих підприємств і фізичних осіб [2, с. 11]. Ключову роль у даному процесі відведено зверненням платника, у якого існує ризик несплати податкового зобов'язання, до працівників фіскальних органів. У такому разі існує можливість уникнути додаткового навантаження та штрафів за несвоєчасну сплату прострочених податкових зобов'язань. Окрім того, розробляється план виплат для кожного боржника індивідуально, враховуючи особливості ведення ним діяльності. Окремо надається інформація про середньомісячні доходи та витрати, якщо це заборгованість фізичної особи, а також інформація, що стосується основних активів і зобов'язань боржника. Однак у разі надання такої інформації гарантії отримання права на розстрочку немає. Платник податків повинен переконатися, що в майбутньому він не допустить зростання та виникнення нового боргу, а також надати вичерпний перелік своїх дій щодо роботи з наявним боргом.

До платників податків, які не прагнуть до погашення податкового боргу або які свідомо і послідовно уникають від сплати податків, застосовуються більш рішучі заходи, зокрема ініціювання справи про банкрутство із подальшою ліквідацією бізнесу.

Для підвищення ефективності управління податковим боргом податкові органи Австралії застосовують автоматизовані аналітичні моделі двох варіантів: схильність до сплати податків платником (P2P) та платоспроможність платника (C2P) [1, с. 31–32]. Аналітична модель P2P прогнозує ймовірність погашення платником податкового боргу в повному обсязі протягом визначеного строку (поведінковий прогноз ґрунтується на платіжній історії платника у минулому та його взаємодії з контролюючим органом у контексті погашення податкового боргу). Аналітична модель C2P відображає фінансові можливості платника

податку щодо погашення податкового боргу протягом наступних дванадцяти календарних місяців.

Результати двох моделей об'єднуються для розрахунку ризику виникнення податкового боргу. На основі отриманих даних розробляються заходи щодо погашення податкового боргу за індивідуальним підходом до платника податку. Фіскальні органи Австралії використовують зазначені аналітичні моделі для протидії можливому виникненню податкового боргу як упереджувальний захід.

Цікавим є досвід Данії з управління податковим боргом. Так, у цій країні практикується система сплати податків за допомогою спеціальної компанії (наприклад, компанії PBS), яка має доступ до всіх рахунків у банках Данії. На підставі укладених договорів така компанія здійснює своєчасну сплату податків за своїх клієнтів – платників податків. Проте у разі виникнення податкового боргу його стягнення ґрунтується на індивідуальному підході до податкового боржника. Так, за умови позитивної історії сплати податків заходи примусового стягнення податкового боргу з платників податків, які одноразово допустили несплату податків та готові до врегулювання боргової проблеми, застосовуються поступово. Якщо ж платник податків ухиляється від сплати податкового боргу, щодо нього використовується вичерпний комплекс заходів, передбачених датським законодавством щодо стягнення обов'язкових платежів. Зокрема, датське податкове законодавство передбачає примусове стягнення податкового боргу лише тоді, коли його розмір перевищує 15 тис. крон (приблизно 2 100 дол. США), в іншому разі сума боргу може бути перенесена на наступний рік [4, с. 117].

Такий диференційований підхід до проблеми врегулювання податкового боргу отримав назву «політика чотирьох дверей». При цьому повноваження фіскальних органів Данії в частині стягнення боргу досить широкі. Так, у країні близько 99% платників податків – юридичних осіб є платниками податку на додану вартість, і у кожного з них є свій індивідуальний номер платника ПДВ. Фіскальні органи уповноважені відкликати у платника податків указаний номер, що де-факто означає призупинення фінансово-господарської діяльності боржника. Правда, даний інструмент зазвичай застосовується щодо невеликих підприємств (із чисельністю працюючих до 5–10 осіб) і носить непублічний характер. Уважається, що такий захід спону-

є платника податків якомога швидше вжити заходи щодо врегулювання податкового конфлікту. Крім того, податковий інспектор має право накласти арешт на майно боржника за обов'язковими платежами або прийняти забезпечувальні заходи щодо розпорядження його майном, якщо є підстави вважати, що боржник може вивести свої активи [5, с. 73].

Варто зазначити, що норми податкового законодавства Данії спрямовані на додаткове стимулювання платників податків своєчасно та в повному обсязі сплачувати встановлені податки, адже тим платникам податків, хто сумлінно сплачує їх протягом тривалого часу, передбачається надання пільги у вигляді звільнення від сплати частини пені у разі прострочення платежу.

Серед держав, що мають позитивний досвід у проведенні податкової політики, яка відповідає інтересам громадян, можна назвати Швецію. Уряду країни вдалося домогтися прихильності своїх громадян у питанні підтримки високого рівня сплати податків за рахунок їх соціальної спрямованості. Незважаючи на високий податковий тягар, Швеція займає одне з перших місць за своєчасною і повною сплатою податків (понад 80% добросовісних платників податків) [6, с. 124]. Однак у разі несплати або сплати занижених податків такий вчинок, як правило, карається накладенням штрафу в розмірі, кратному сумі, що прихована від оподаткування, та кваліфікується фіскальною службою як адміністративне правопорушення, термін давності за яким становить чотири роки.

Шведські фіскальні органи, уповноважені на примусове стягнення податкового боргу, мають право проводити розслідування (термін – протягом одного тижня, а в разі великого підприємства – двох тижнів) на предмет наявності у боржника активів, на які може бути накладено санкції. Вони мають право приїхати на місце знаходження боржника без попереднього повідомлення, щоб упевнитися у наявності активів у підприємства.

Одним із неблагополучних регіонів Європи, в якому застосування процедури управління податковим боргом має масовий характер, є Німеччина, масштаби ухилення від сплати податків в якій досить серйозні, незважаючи на те що одним із принципів податкової системи даної країни є відповідність величини податків розміру державних послуг, отримуваних платником податку, включаючи його захист.

Одним із найбільш ефективних інструментів виявлення податкових правопорушень і

злочинів у Німеччині є обмін інформацією між різними фіскальними службами та іншими державними інстанціями. Підпорядкованість податкових, митних служб і податкової поліції Міністерству фінансів сприяє їх тісній співпраці та взаємодії. Джерелами інформації можуть слугувати: державні органи, органи місцевого самоврядування, суди, треті особи, ЗМІ, а найбільшу роль відіграє діюча в Німеччині система «контрольних повідомлень».

У Франції рівень застосування примусового стягнення боргу зі сплати податків є відносно низьким, адже понад 90% платежів до бюджету сплачується платниками податків законслухняно, що пояснюється високим рівнем громадської свідомості, усвідомленням неминучості відповідальності, значними розмірами санкцій як виховним моментом, рівноправним партнерством і конструктивною взаємодією між платниками податків та фіскальними органами [7]. При цьому у цій країні за рахунок застосування заходів примусового стягнення надходження до бюджету становлять близько 10 млрд. євро на рік.

Зауважимо, що основна робота у Франції спрямована на попередження та уникнення податкового боргу платниками податків [8, с. 280]. Такі заходи полягають у наданні пільг зі сплати податків малим підприємствам (незалежно від того, до якої галузі національної економіки вони належать), що провадять діяльність, але мають незначний річний оборот. Упровадження таких заходів дає можливість отримати державну підтримку підприємствам сільського господарства, не створюючи для них надлишкового податкового тягаря і тим самим попереджаючи виникнення боргів, які в майбутньому неможливо буде погасити.

Окрім того, контролюючими органами у сфері оподаткування у Франції приділяється пильна увага роботі з дебіторами платника податків, які допустили утворення податкового боргу. У Франції здебільшого здійснення цієї процедури вимагає отримання дозволу суду, однак таке рішення видається судом негайно [3, с. 221].

Зазначимо, що фіскальні органи Франції мають право публікувати на свій розсуд (без санкції суду) в засобах масової інформації (газетах, журналах, у мережі Інтернет) інформацію про невиконання підприємством (його керівництвом) публічно-правового обов'язку зі сплати податків. Даний інструмент де-юре не є інструментом стягнення податкового боргу, але сприяє врегулюванню податкового конфлікту в найкоротші терміни, особливо у стосунках із

платниками податків, які дорожать своїм ім'ям (брендом) на ринку та не зацікавлені в погіршенні своєї репутації в очах партнерів.

У Китаї фіскальні органи для отримання сум податків і зборів можуть заарештовувати, опечатувати або виставляти на аукціон для продажу майно, яке не може бути розділене, якщо іншого майна платника податків, податкового агента або особи, що забезпечує сплату податку, недостатньо для примусового виконання податкових зобов'язань.

Найбільш суворими заходами стягнення, що застосовуються щодо платників податків – боржників, є конфіскація, вилучення рахунків та відкликання ліцензій на здійснення підприємницької діяльності. Згідно з податковим законодавством Китаю, дохід, отриманий платником податку від несплати податків, підлягає конфіскації, а рахунки – закриттю; сам же платник податків обкладається штрафом у сумі від 10 тис. до 50 тис. юанів (приблизно від 1 500 до 7 200 дол. США) [4, с. 116–117].

Деяко схожий механізм стягнення податкової заборгованості передбачено і законодавством Тайваню. Так, відповідно до законодавства країни, у разі ухилення платником податку від сплати податку передбачається призупинення його діяльності на строк, що не перевищує шести місяців. Якщо до кінця цього періоду платник податків, на якого накладено стягнення, не виконує своїх зобов'язань, то застосування стягнення може бути продовжено до виконання ним своїх зобов'язань. Окрім того, якщо платник податків або особа, на яку накладено стягнення, у встановлений для цього час не усуне відповідне порушення, платнику податків або іншій особі, відповідальній за сплату податку, може бути заборонено передавати або створювати інші права щодо майна в обсязі зобов'язань. Для податкових боржників застосовується також одне з найсуворіших покарань – скасування державної реєстрації. Також одним із заходів, які спонукають платника податків погасити наявний податковий борг, є застосування процедури обмеження на виїзд з країни [4, с. 117].

До країн, що не мають істотних проблем у сфері своєчасної сплати податків, належить Японія. Таке благополуччя пояснюється, по-перше, менталітетом нації, що базується на історично сформованій традиції впровадженій в масову свідомість законслухняності, а по-друге, детально розробленою законодавчою базою.

Заходи, що вживаються фіскальними органами в рамках боротьби із правопо-

рушеннями в частині несвоєчасної сплати податків, спрямовані на впровадження високих технологій під час ведення статистичної інформації про платників податків. Так, в Японії розроблена спеціальна комп'ютерна система, що дає змогу значно автоматизувати процедуру стягнення податкового боргу. Ця система дає змогу розсилати по телефонним каналам зв'язку спеціальні нагадування платникам податків, які мають податковий борг.

Як і в Швеції, про що було зазначено вище, в Японії підвищена увага приділяється задоволенню інтересів платників податків. Для підтримки високого рівня збирання податків у країні здійснюються різні заходи із популяризації принципу своєчасної та повної сплати податків, роз'яснення всіх можливих питань, що виникають у платників податків, які готові чесно та правильно їх сплачувати. Зокрема, діє ціла державна програма з інформування про вимоги податкового законодавства, у рамках якої видаються різні брошури, посібники, проводяться семінари, організуються «гарячі лінії» [4, с. 118].

Ще одним прикладом, цікавим для вітчизняної практики, є досвід управління податковим боргом у США. Система оподаткування даної країни передбачає перекладення основної частини тягара відповідальності за дотримання податкового законодавства на самого платника податків, а не на фіскальну службу. При цьому ефективне функціонування такої системи визначається наявністю низки умов, а саме: відповідним рівнем податкової культури населення, що передбачає загальне розуміння усіма платниками податків вимог щодо порядку та строків сплати податків (зборів); наявністю налагодженої системи податкових санкцій, заснованої на принципі відповідності розміру накладених санкцій ступеню тяжкості вчинених податкових правопорушень; наданням фіскальній службі відповідних повноважень щодо донарахування сум заборгованості з податків у безспірному порядку в разі виявлення фіскальними органами прихованих сум оподатковуваних доходів після подання платниками податків декларацій.

Податкове законодавство США передбачає можливість накладення санкцій на майно та майнові права платника податків, за яким існує заборгованість по податках, у разі його відмови здійснити сплату податку, а також належної до сплати пені в установленому порядку.

Варто зазначити, що коли будь-яка особа, яка повинна сплачувати податок, не виплачує його або відмовляється сплатити після пред'явленої вимоги, сума повинна стати заставним правом на користь США щодо будь-якого майна та прав на майно (нерухоме чи особисте), що належить такій особі. Таке законодавчо закріплене положення означає, що фіскальні органи мають право накладати санкції на майно платника податків, який має податковий борг, навіть якщо воно вже передано іншій особі.

Фіскальні органи США мають право застосувати низку інших заходів примусового стягнення податкового боргу. Досить цікавим є досвід реалізації податковим інспектором наданого йому права на стягнення боргу, який існує у підприємства – платника податку, безпосередньо з керівників підприємства (директора, топ-менеджерів тощо). Наявність загрози накладення санкцій на особисте майно керівників підприємств є досить вагомим аргументом, що спонукає зазначених осіб забезпечувати сплату податків за рахунок коштів і майна самого підприємства.

На нашу думку, досить корисною і вкрай цікавою з погляду вивчення досвіду виступає ініціатива США з передачі робіт щодо стягнення податкового боргу на аутсорсинг приватним підприємствам. У 2006 р. у США була запущена програма, у рамках якої фіскальна служба передала на аутсорсинг приватним підприємствам повноваження зі збору податкового боргу з деяких категорій платників податків.

На першому етапі роботи такі аутсорсингові компанії зайнялися платниками податків із відносно незначним розміром податкового боргу (не більше 25 тис. дол. США). Своєю чергою, над діяльністю компаній – стягувачів податкового боргу був установлений ретельний контроль із боку фіскального відомства. Для цього всі працівники таких компаній мають пройти спеціальну перевірку на благонадійність, кожні п'ять років вони перереєстровуються, їхні телефонні розмови прослуховуються, а звітність самих підприємств підлягає ґрунтовній перевірці [4, с. 119–120].

Висновки з цього дослідження. Отже, виходячи з вищевикладеного, можна зробити низку висновків щодо застосування зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

1. В Україні серйозну увагу доцільно приділяти питанню запобігання виникненню податкового боргу. З огляду на важливість зазначеного питання слід запозичити зарубіжний досвід, зокрема:

1) Японії, де існує ціла державна програма, спрямована на інформування, консультування, надання правової допомоги платникам податків;

2) Швеції, де для уникнення різних проблем, з якими можуть зіткнутися платники податків, готові сумлінно сплачувати податки, фіскальними органами проводяться постійні консультації, надається всебічна допомога та підтримка.

2. В Україні необхідно впроваджувати окремі елементи заохочення добросовісних платників податків, як, наприклад, у Данії, де стосовно тих платників податків, які своєчасно і в повному обсязі сплачують їх протягом тривалого часу, передбачається надання пільги у вигляді звільнення від сплати частини пені у разі прострочення платежу. Заохочення сприяє забезпеченню законності та дисципліни у відносинах органів виконавчої влади з громадянами, юридичними особами, різними суб'єктами правових відносин.

3. В Україні варто передати частину функцій зі стягнення податків на аутсорсинг приватним підприємствам (як у США), принаймні

такий варіант дасть змогу виявити придатність будь-яких інших осіб (окрім державних органів) до стягнення податкового боргу. Але даний шлях передбачає необхідність внесення змін до чинного законодавства, а тому попередньо слід провести ретельне дослідження, проаналізувати всі можливі наслідки від установа партнерства з такими підприємствами, виявити потенційну економічну вигоду та спрогнозувати кінцеві результати, досягнення яких слід планувати за підсумками роботи таких підприємств.

Практика зарубіжних країн показує, що ефективність функціонування будь-якої структури, у тому числі фіскальних органів, залежить від її можливості враховувати та оптимально збалансувати інтереси всіх зацікавлених протилежних сторін. Окрім того, ключове місце відведено стратегічному управлінню своєї діяльності та мінімізації можливих ризиків у майбутньому. Вважаємо за необхідне основну увагу звернути на розроблення перспективних напрямів запобігання виникненню негативних явищ, серед яких чільне місце належить існуванню податкового боргу в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Working Smarter in Tax Debt Management. – OECD : OECD Publishing, 2014. – 108 p.
2. Working Smarter in Tax Debt Management : scoping document. – OECD : OECD Publishing, 2013. – 16 p.
3. Угryn В.В. Мировой опыт эффективного обеспечения минимизации налогового долга и возможности его применения в Украине / В.В. Угryn, М.М. Фильо // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 5. – Ч. I. – С. 218–223.
4. Матюшин А.В. Законодательство зарубежных стран о совершенствовании взыскания налоговой задолженности / А.В. Матюшин // Бизнес в законе. – 2009. – № 1. – С. 116–121.
5. Солдатенков В.Ю. О взыскании налоговой задолженности в странах Европы / В.Ю. Солдатенков // Налоговая политика и практика. – 2012. – № 12(120). – С. 72–74.
6. Яренко Г. Структура та організація роботи податкових органів у зарубіжних країнах / Г. Яренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 114–126.
7. Тарасенко В. Обмін досвідом з питання стягнення податкових боргів / В. Тарасенко, Я. Мороз // Вісник податкової служби України. – 2013. – № 29. – С. 38–43.
8. Юр'єва О.І. Аналіз та узагальнення європейського досвіду механізму державного управління податковим боргом / О.І. Юр'єва // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – № 2. – С. 278–286.

Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства

Гайбура Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Загнітко Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Подільський державний аграрно-технічний університет

У статті розглянуто сутність і значення фінансового прогнозування в українських реаліях для формування стійкого фінансового розвитку підприємства. Виявлено пріоритетні чинники впливу прогнозованих значень на прийняття управлінських рішень щодо мінімізації фінансових ризиків підприємства. Розраховано перспективну прогнозовану величину фінансових показників та використання цих результатів у стратегічному управлінні підприємством.

Ключові слова: прогнозування, фінансове прогнозування, управлінське рішення, фінансові ресурси, фінансові результати.

Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ

В статье рассмотрены сущность и значение финансового прогнозирования в украинских реалиях для формирования устойчивого финансового развития предприятий. Выявлены приоритетные факторы влияния прогнозируемых значений на принятие управленческих решений по минимизации финансовых рисков предприятия. Рассчитаны перспективная прогнозируемая величина финансовых показателей и использование этих результатов в стратегическом управлении предприятием.

Ключевые слова: прогнозирование, финансовое прогнозирование, управленческое решение, финансовые ресурсы, финансовые результаты.

Haibura Yu.A., Zagnitko L.A. FINANCIAL FORECASTING AS AN ELEMENT OF FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT

The article considers the essence and significance of financial forecasting in Ukrainian realities with the aim of forming sustainable financial development of enterprises. Priority factors of influence of predicted values on acceptance of administrative decisions on minimization of financial risks of the enterprise are revealed. The prospective forecasted value of financial indicators and the use of these results in the strategic management of the enterprise are calculated.

Keywords: forecasting, financial forecasting, management decision, financial resources, financial results.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У системі управління підприємствами обґрунтування фінансових показників, здійснення фінансових операцій і результативність багатьох управлінських рішень досягаються з урахуванням результатів фінансового прогнозування та планування. Ці показники є важливими складниками процесу управління підприємством та його підрозділами у напрямі виявлення можливостей та загроз, рівня платоспроможності підприємства. На основі прогнозних показників прибутковості, платоспроможності, ліквідності, раціонального розміщення обігових коштів, тощо можливе формування подальшої стратегії розвитку підприємства та корегування короткострокових планів за рахунок зміни тактичних завдань та цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу, економічного та фінансового прогнозування фінансового стану підприємства досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, основні ідеї щодо фінансового прогнозування та прогнозування фінансового стану підприємства, найважливіші методи прогнозування в умовах ринку розглянуто у працях Г. Земитана [1], А.М. Єріної [2], Е. Бреслава [3], Е. Тихонова. Також питання прогнозування фінансового стану досліджувалися в роботах В.В. Горлачука, О.В. Єфимова, В.О. Касьяненко, О.Ю. Клементьєвої, Г.В. Савицької, Л.В. Старченко, Е. Альтман, І.О. Бланка, Р. Таффлер. Однак ще не до кінця досліджено важливість фінансового прогнозування для українських підпри-

ємств в умовах сьогодення. Методи прогнозування фінансових показників не досліджено в повному обсязі, не виокремлено фактори, що заважають фінансовому прогнозуванню в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування сутності і складників фінансового прогнозування, дослідження ролі прогнозування для підприємств в умовах сучасної економічної нестабільності, виявлення пріоритетних чинників впливу на формування умов для прийняття дієвих управлінських рішень щодо мінімізації фінансових ризиків підприємств та їх своєчасної адаптації до зовнішніх змін і тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвиток усіх господарюючих систем залежить від ефективності управління. Управління як складова частина господарського процесу займає провідну роль у сукупності факторів, що забезпечують досягнення поставлених цілей в умовах обмеженості ресурсів. Актуальною проблемою нині є ефективне управління фінансами підприємства, де важливу роль має відігравати фінансове планування, адже саме планування є організаційним початком всього процесу реалізації обґрунтованих раніше напрямів подальшого розвитку. В умовах зниження обсягів фінансових ресурсів та зростання витрат перед підприємствами виникає завдання відновлення на новій технологічній основі фінансового планування і прогнозування.

Фінансове прогнозування являє собою процес розроблення і складання прогнозів, тобто науково обґрунтованих гіпотез про ймовірний майбутній стан економічної системи та економічних об'єктів, а також характеристик цього стану.

Фінансове прогнозування передувє стадії складання фінансових планів, сприяє виробленню концепції фінансової політики на певний період розвитку держави або суб'єкта господарювання, однак має більш низьку ступінь визначеності порівняно з фінансовим плануванням.

Мета фінансового прогнозування полягає у визначенні реально можливих обсягів фінансових ресурсів, джерел їх формування та шляхів використання. У прогнозуванні фінансових показників застосовується сукупність спеціальних методів і прийомів, які прийнято ділити на три групи: методи експертних оцінок, методи екстраполяції, методи економіко-математичного моделювання.

Метод експертних оцінок заснований на обробці думок експертів із приводу динаміки фінансових процесів, виявлених шляхом проведення спеціальних процедур (анкетування, інтерв'ювання). Експертами повинні бути фахівці високої кваліфікації, що професійно займаються вивченням і (або) управлінням економікою і фінансами фірми. Анкетування проводиться за спеціально розробленими анкетами.

Суть методу екстраполяції полягає в поширенні на майбутнє тенденцій, що склалися в ретроспективі.

Ступінь застосування методу екстраполяції у фінансовій сфері визначається ступенем інерційності (або стабільності) динаміки розвитку економічної системи. Для прогнозування системи фінансових показників метод екстраполяції, як правило, застосовується в комплексному поєднанні з іншими методами.

Методи економіко-математичного моделювання базуються на побудові моделей, які з певною ймовірністю описують динаміку фінансових показників залежно від факторів, що впливають на фінансові процеси.

У теорії і практиці фінансової діяльності все більшого значення набувають методи розрахунку, об'єднані під загальною назвою «фінансова математика», або вищі фінансові обчислення, або фінансові та комерційні розрахунки.

Ефективність фінансового прогнозування значною мірою залежить від адекватності використаних методів прогнозування. Без фінансового прогнозування не можна досягти того рівня управління виробничо-господарською діяльністю підприємств, який би забезпечував успіх на ринку постійного вдосконалення матеріальної бази, соціальний розвиток колективу. Ніякий інший вид прогнозування не може мати для підприємства такого узагальнюючого, глобального значення. Втілення нових прогресивних методів прогнозування стає нині необхіднішим на підприємстві, оскільки стимулює використання наявних і прихованих ресурсів та підвищує економічну ефективність фінансово-господарської діяльності.

Одним з основних складників ефективної діяльності для кожного підприємства є формування та розроблення стратегічних напрямів їх діяльності. Такий процес фактично неможливий без наявності фінансових прогнозів діяльності підприємства, оскільки фінансове прогнозування дає змогу оцінити стан і ефективність діяльності підприємства в майбутньому.

Основним завданням фінансового прогнозування на рівні підприємства є своєчасне одержання інформації, необхідної для вивчення та аналізу різноманітних явищ і процесів, основним призначенням якої надання можливості адаптації до процесів, що відбуватимуться в майбутньому.

Зокрема, фінансове прогнозування спрямоване на дослідження:

- 1) потенціалу підприємства;
- 2) тенденцій у розвитку підприємства;
- 3) альтернативних варіантів розвитку;
- 4) слабких сторін діяльності підприємства;
- 5) необхідного рівня ресурсів на підприємстві;
- 6) вхідних та вихідних грошових потоків.

Основними функціями фінансового прогнозування є [4, с. 28]: науковий аналіз фінансових процесів і тенденцій; дослідження об'єктивного розвитку фінансів підприємств

у конкретних умовах у певний період; оцінювання об'єкта прогнозування; виявлення альтернатив розвитку фінансів підприємства; нагромадження наукового матеріалу для обґрунтованого вибору певних фінансових рішень.

Фінансовий стан підприємства і його стабільність значною мірою залежать від того, яке майно є в розпорядженні підприємства, в які активи вкладено капітал і який дохід вони йому приносять.

Розміщення коштів підприємства має дуже велике значення у фінансовій діяльності і підвищенні її ефективності. Від того, які інвестиції вкладено в основні й оборотні кошти, скільки їх перебуває у сфері виробництва й обігу, у грошовій і матеріальній формах, наскільки оптимальне їхнє співвідношення, багато в чому залежать результати виробничої і фінансової діяльності, а отже, і фінан-

Таблиця 1

Показники фінансового стану діяльності підприємства

| Показники | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | Відхилення 2015 р. від 2013 р. | |
|---|----------|----------|----------|--------------------------------|---------|
| | | | | ± | % |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. | 194213 | 216837 | 361779 | 167566 | у 1,9р. |
| Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 160969,5 | 187008,5 | 363278,5 | 202309 | у 2,3р. |
| Середньорічні залишки обігових коштів, тис. грн. | 146262,5 | 125539,0 | 191818,0 | 45555,5 | 131,1 |
| Середньорічна вартість активів, тис. грн. | 321565,5 | 322451,0 | 559444,5 | 237979 | у 1,7р. |
| Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн. | 48119,0 | 86379,0 | 124650,0 | 76531 | у 2,6р. |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. | 171787 | 224261 | 314157 | 142370 | у 1,8р. |
| у т. ч. матеріальні витрати, тис. грн. | 63086 | 107307 | 153417 | 90331 | у 2,4р. |
| Частка матеріальних витрат у собівартості, % | 36,7 | 47,8 | 48,8 | 12,1 | х |
| Валовий прибуток (збиток), тис. грн. | 22426 | - 7424 | 47622 | 25196 | у 2,1р. |
| Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн. | 48310 | - 39612 | 3147 | - 45163 | 6,5 |
| Чистий прибуток (збиток), тис. грн. | 78 | - 76609 | 66 | - 12 | 84,6 |
| Рентабельність продукції, % | 13,1 | - 3,3 | 15,2 | 2,1 | х |
| Рентабельність власного капіталу, % | 0,2 | - 88,7 | 0,1 | - 0,1 | х |
| Рентабельність активів, % | 0,02 | - 23,6 | 0,01 | - 0,01 | х |

Джерело: розраховано авторами за [9]

сова стабільність підприємства. На прикладі одного з підприємств Хмельницької області проаналізуємо основні показники фінансового стану.

Із розрахунків видно, що чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом досліджуваного періоду збільшився майже вдвічі. Середньорічна вартість основних засобів – у 2,3 рази, активів – у 1,7 рази, власного капіталу – 2,6 рази відповідно. Зі збільшенням собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) на 142,4 млн. грн. чистий прибуток у звітному році становив лише 66 млн. грн., що на 12 млн. грн. менше базисного року.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється передусім у швидкості обороту його засобів. Аналіз її полягає у дослідженні рівнів і динаміки різнобічних фінансових коефіцієнтів оберненості, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта.

Основними факторами, які визначають фінансовий стан підприємства є, по-перше, виконання фінансового плану та поповнення по мірі потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку й, по-друге, швидкість обертання оборотних засобів (активів).

Ринкові умови господарювання зобов'язують підприємство в будь-який період

часу бути здатним погасити свої короткострокові зобов'язання, тобто бути ліквідним.

Дані табл. 2 свідчать, що коефіцієнт загальної оборотності капіталу протягом досліджуваного періоду майже не змінився. Коефіцієнт прибутковості капіталу звітного року становив лише 0,001. Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився на 1,14.

Для якісної оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства використовують показники фінансових коефіцієнтів ліквідності. Основним із них є коефіцієнт абсолютної ліквідності, який вважається найжорсткішим критерієм платоспроможності, що показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може, за необхідності, погасити негайно за рахунок найліквідніших активів. Надто високе значення коефіцієнта абсолютної ліквідності негативно впливає на рівень рентабельності підприємства, оскільки залучений капітал вкладається в неробочі активи, якими є грошові кошти та їх еквіваленти. У зарубіжній аналітичній практиці оптимальною вважається ситуація, коли значення показника дорівнює 0,2–0,3; у вітчизняній – нормативи ліквідності не розроблені, однак теоретично достатнім вважається значення коефіцієнта більше за 0,2–0,35. Це означає, що в найкоротший термін підприємство може

Таблиця 2

Показники ділової активності та ліквідності підприємства

| Показники | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | Відхилення 2015 р. від 2013 р. | |
|---|---------|----------|----------|--------------------------------|---------|
| | | | | ± | % |
| Середній розмір дебіторської заборгованості, тис. грн. | 68785 | 39287 | 33662 | 35123 | 51,1 |
| Середній розмір запасів, тис. грн. | 6269 | 3669 | 15580 | 9311 | у 2,5р. |
| Середній розмір кредиторської заборгованості, тис. грн. | 96407,5 | 109122,0 | 231230,5 | 134823 | у 2,4р. |
| Коефіцієнт загальної оборотності капіталу | 0,60 | 0,67 | 0,65 | 0,05 | х |
| Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) оборотного капіталу | 0,001 | х | 0,001 | х | х |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу | 4,04 | 2,51 | 2,90 | - 1,14 | х |
| Тривалість обороту власного капіталу, днів | 89,2 | 143,4 | 124,0 | 34,8 | 139,0 |
| Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності | 0,40 | 0,32 | 0,43 | 0,03 | х |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,39 | 0,31 | 0,39 | х | х |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,001 | 0,002 | 0,002 | 0,001 | х |

Джерело: розраховано авторами за [9]

погасити 20–35% своїх поточних зобов'язань. Із розрахунків бачимо, що в досліджуваному підприємстві звітного року він становив 0,002.

Разом із тим спостерігається позитивна тенденція щодо незначного підвищення показників ліквідності підприємства. Однак усі вони не досягають рекомендованих значень за аналізований період.

У сучасних умовах ведення господарської діяльності дуже актуальним для підприємств будь-якого масштабу є питання про забезпечення його фінансової стійкості. Одними з найважливіших завдань будь-якого підприємства є отримання науково-обґрунтованого висновку щодо забезпечення стійкого фінансового розвитку, термінів досягнення поставлених фінансових завдань, реалізації конкурентних переваг та розширення своїх позицій на ринку, зменшення впливу наслідків негативно економічної ситуації на фінансовий механізм підприємства як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

З огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні, прогнозування фінансових результатів підприємства відіграє роль не лише додаткового інструментарію, а й є неодмінною умовою існування компанії у сучасному мінливому середовищі. Дослідження майбутніх змін фінансового стану підприємства та розроблення стратегічних заходів щодо його коригування є неодмінним фактором формування сучасної ринкової стратегії. Прогнозні показники дають можливість підприємству планувати його фінансовий розвиток, уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат, робити аналіз доцільності майбутніх витрат, отримувати найбільшу вигоду від господарських відносин із покупцями, партнерами, постачальниками та банками. За відсутності прогнозних даних підприємство схильне до невірних маневрів, що може призвести до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану або навіть до банкрутства. Планування і прогнозування є одними з найважливіших елементів в управлінні фінансовим механізмом підприємства.

У процесі прогнозування найважливішими є такі фактори: прибутковість; наявність власних фінансових ресурсів; раціональне розміщення основних і оборотних коштів; платоспроможність; ліквідність. Прогнозування цих показників дає змогу підприємству розраховувати на стабільність у діяльності. Ці показники є основою для позитивного рішення кредиторів про надання позичкових коштів підприємству, залучення нових інвесторів та розвитку

компанії. Об'єктом прогнозування, перш за все, є обсяги фінансових ресурсів, які надійдуть у розпорядження підприємства в майбутніх періодах. Серед таких ресурсів – прибуток підприємства, що залишається після сплати всіх податків та обов'язкових платежів, та амортизаційні відрахування, які відшкодовуються через ціну на продукцію [5, с. 752].

Оскільки ринкову ситуацію на короткий період спрогнозувати важко, а використання трендового моделювання в короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, вважаємо, що у цьому разі доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Основною властивістю таких методів є зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципам відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні [2, с. 120]. У даному разі залежні змінні (чистий дохід, валовий прибуток, чистий прибуток) представляються як функція часу у вигляді багаточлена (формула (1)):

$$Y_1 = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 t^2 + \dots + \alpha_\lambda t^\lambda, \quad (1)$$

де $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_\lambda$ – параметри;

t – період;

λ – ступінь полінома.

Оцінки параметрів $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_\lambda$ можна одержати за допомогою методу найменших квадратів. Розгорнутий запис системи нормальних рівнянь має вигляд:

$$\sum_{t=1}^n y_t = a_0 n + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 + \dots + a_\lambda \sum t^\lambda, \quad (2)$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+1}, \quad (3)$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t^2 = a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^{\lambda+1} + a_2 \sum t^{\lambda+2} + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+\lambda}, \quad (4)$$

де n – число членів у динамічному ряді. Підрахунок тут відбувається від $t = 1$ до $t = n$.

Використовуючи матричні позначення, систему нормальних рівнянь можна записати у вигляді:

$$T_j^i = T^i \cdot T_{\alpha_j}^j, \text{ де } j = (y_j); \alpha = (\alpha_j); T = \begin{bmatrix} 1t \dots t^\lambda \\ 1t \dots t^\lambda \\ \dots \\ 1t \dots t^\lambda \end{bmatrix}. \quad (5)$$

Для прогнозування основних показників фінансових результатів у досліджуваному господарстві використано статистичний пакет аналізу даних в Excel. Як аргументи статистичної функції РОСТ, яка обчислює експо-

ненційну апроксиманту даних кривих, використано числові значення чистого доходу від реалізації продукції, валового прибутку, прибутку від операційної діяльності і чистого прибутку за 2012–2015 рр.

Із розрахунків, проведених за допомогою статистичного пакету аналізу даних в Excel, бачимо, що протягом наступних років підприємство буде прогресувати у своєму фінансово-господарському розвитку. Однак

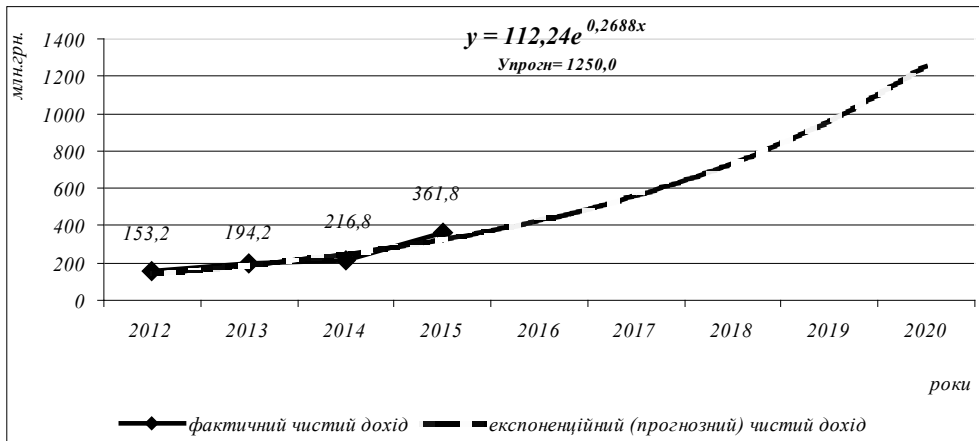


Рис. 1. Фактичні і прогнозовані рівні чистого доходу від реалізації продукції
Джерело: власна розробка

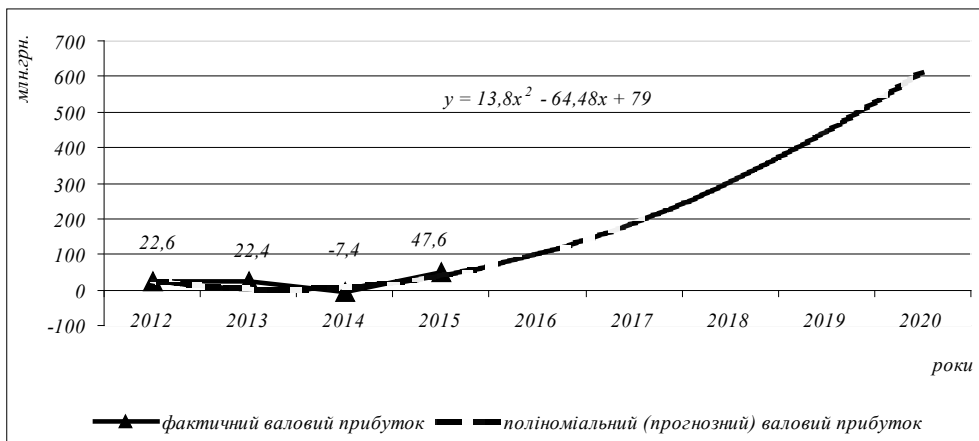


Рис. 2. Фактичні і прогнозовані рівні валового прибутку
Джерело: власна розробка

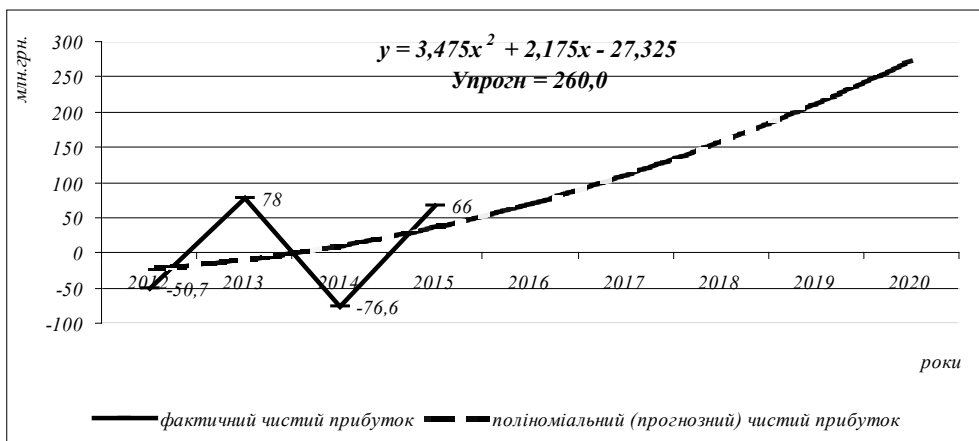


Рис. 3. Фактичні і прогнозовані рівні чистого прибутку
Джерело: власна розробка

у ринковій економіці постійно діє так звана «невидима рука», наслідки втручання якої в діяльність підприємств можуть бути не завжди позитивними.

Висновки з цього дослідження. Фінансове планування і прогнозування виступають основним інструментарієм і гарантією стійкого функціонування підприємства. У кризових умовах їх значення зростає, що привертає до дослідження цієї проблеми увагу багатьох учених.

Стійкий фінансовий стан, правильне регулювання фінансів у процесі господарської діяльності, своєю чергою, позитивно впливають на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами.

Таким чином, отримання інформації про майбутнє, особливий вид передбачення можливих або бажаних змін фінансового стану сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розроблення довго- та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства у цілому та його окремих структурних підрозділів. У системі управління підприємствами прогнозування посідає особливе місце, оскільки надає можливість отримання науково обґрунтованого висновку про їх можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния организации / Г. Земитан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_408.
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : [навч. посіб.] / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Бреслав Е. Финансовое прогнозирование : [учеб. пособ.] / Е. Бреслав. – Невинномысск, 2006. – 221 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/management/strategy/finance_forecasting.shtml.
4. Прогнозирование и планирование экономики: [учеб. пособ.] / Под общ. ред. В.И. Боресевича, Г.А. Кандауровой. – Мн. : Экоперспектива, 2010. – 380 с.
5. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства / І.В. Павлова // Логістика. – 2014. – № 690. – С. 752–755.
6. Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 79–84.
7. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз / Б. Є. Грабовецький. – Львів, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072013120/ekonomika/ekonomichniy_analiz.
8. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна ; 2-е вид. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
9. Основні економічні показники роботи підприємств Хмельницької області за 2015 р. : статистичний бюлетень / За ред. Л.Б. Прилуцької ; Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Хмельницький, 2016. – 115 с.
10. Чернецька О.В. Теоретичні аспекти функціонування системи управління фінансовими результатами аграрних підприємств / О.В. Чернецька // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – № 149. – С. 295–302.

УДК 336.221.4

Місцеве оподаткування в сучасних економічних умовах

Грапко Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Жаворонок А.В.

асистент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті визначено теоретичні основи місцевого оподаткування. Систематизовано склад податків і зборів згідно з бюджетним перерозподілом, які формують систему місцевого оподаткування в Україні. Проаналізовано питому вагу податкових надходжень бюджетів різних рівнів, виконання планових показників податкових надходжень бюджетів різних рівнів, динаміку податкових надходжень у Зведеному бюджеті України та динаміку податкових надходжень до місцевих бюджетів. На основі проведеного аналізу виокремлено напрями розвитку та вдосконалення системи місцевого оподаткування в Україні.

Ключові слова: бюджет, податок, податкові надходження, бюджетний перерозподіл, місцеве оподаткування.

Грапко Н.В., Жаворонок А.В. МЕСТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье определены теоретические основы местного налогообложения. Систематизирован состав налогов и сборов согласно бюджетному перераспределению, которые формируют систему местного налогообложения в Украине. Проанализированы удельный вес налоговых поступлений бюджетов различных уровней, выполнение плановых по показателям налоговых поступлений бюджетов различных уровней, динамика налоговых поступлений в Сводном бюджете Украины и динамика налоговых поступлений в местные бюджеты. На основе проведенного анализа выделены направления развития и совершенствования системы местного налогообложения в Украине.

Ключевые слова: бюджет, налог, налоговые поступления, бюджетное перераспределение, местное налогообложение.

Грапко N.V., Zhavoronok A.V. LOCAL TAXATION IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

The article is identified the theoretical basis of local taxation. Systematized structure of taxes and duties under budget redistribution which form a system of local taxation in Ukraine. Analyzed the proportion of revenue budgets of different levels, performance indicators scheduled on revenue budgets of different levels, dynamics of tax revenues in the Consolidated Budget of Ukraine and the dynamics of tax revenues to local budgets. Based on the analysis is identified the directions of the development and improvement of local taxation in Ukraine.

Keywords: budget, tax, taxes revenues, budget reallocation, local taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах становлення демократично орієнтованого громадянського суспільства реалізація конституційних гарантій незалежності місцевого самоврядування залежить від закріплення в нормативно-правовому полі механізму забезпечення стабільними джерелами фінансування, серед яких провідне місце має належати місцевим податкам і зборам. Однак їхня роль не обмежується наповненням дохідної частини місцевих бюджетів, оскільки в зарубіжних країнах ці податки та збори призначені стимулювати підприємницьку активність, сприяти розвитку місцевого господарства та його інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публіка-

цій. Одними з перших досліджень у галузі місцевого оподаткування були праці науковців дорадянського періоду: М.М. Алексєєнка, В.П. Безобразова, А.О. Ісаєва, В.О. Лебедева, Й.М. Кулішера, М.М. Курчинського, І.Х. Озерова, М.О. Сірінова, М.І. Тургенєва, М.І. Фрідмана, М.М. Цитовича та І.І. Янжула. Навколо цих питань сконцентрована наукова полеміка в роботах радянських учених: Д.П. Боголепова, А.І. Буковецького, Л.О. Веліхова, Б.Б. Веселовського, П.П. Гензеля, Д.В. Данилова, С.А. Котляревського, М.І. Мітіліно, В.М. Твердохлебова, Г.І. Тіктіна, Л.В. Ходського й Е.Д. Чернеховського.

Значне зацікавлення у згаданому контексті викликають праці вітчизняних науковців:

В.Л. Андрущенко, О.Д. Василюк, В.В. Зайчикової, Ю.Б. Іванова, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, А.І. Крисоватого, М.І. Крупки, І.О. Луніної, В.М. Мельника, Ю.В. Пасічника, А.М. Соколовської, В.М. Суторміної, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосова, С.І. Юрія та ін. Заслужують на увагу публікації російських учених Б.Г. Болдирєва, М.В. Васильєвої, В.В. Курочкіна, І.В. Лексіна, Л.П. Окуньової, Л.П. Павлової, В.Г. Панскова, Г.Б. Поляка, Д.Г. Черніка, К.Я. Чижова, С.Д. Шаталова, Т.Ф. Юткіної. Серед сучасних західних дослідників податкових фінансів слід відзначити роботи Р. Берда, Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, Р. Масгрейва, Ю. Немеца, Д. Норта, Г. Райта, Дж. Стігліца і Х. Ціммермана.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У переважній більшості наукових видань питання теорії місцевого оподаткування недостатньо розглянуті, що істотно ускладнює вивчення понятійного апарату, співвідношення фундаментальних знань і прикладних розробок. Натомість дослідження теоретичних, нормативно-правових та організаційних аспектів місцевого оподаткування, ґрунтовний аналіз загальносвітової практики справляння місцевих податкових платежів – важливий напрям наукових розвідок, широке застосування результатів яких дасть змогу виробити стратегічні підходи до реформування інституту місцевого оподаткування в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування науково-теоретичних підходів і практичних заходів щодо вдосконалення місцевого оподаткування в контексті реформування механізму фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеве оподаткування є складовою частиною податкової системи держави і має відповідати інтересам органів місцевого самоврядування, оскільки є самостійним джерелом доходів місцевих бюджетів.

Доходи органів місцевого самоврядування (місцевих бюджетів) включають:

1) податки і збори, сформовані та закріплені на державному рівні:

- податки, встановлення і справляння яких здійснюється виключно на державному рівні, а кошти яких цілком надходять до місцевих бюджетів;

- податки, сформовані як відрахування від загальнодержавних податків і які регулюються також тільки на державному рівні;

2) податки і збори, що закріплюються на державному рівні, а сформовані на місцях органами самоврядування – власне місцеві податки і збори;

3) місцеві неподаткові доходи, що також поповнюють доходи місцевих бюджетів і відображають фіскальну функцію (пені, ліцензійні збори) [3, с. 83].

Сучасний стан вітчизняної економіки вимагає від держави значної фінансової підтримки, що об'єктивно є неможливим без наявності надійних та стабільних податкових джерел формування дохідної частини бюджетів в Україні.

Сучасна система місцевого оподаткування зображена на рис. 1.

Податкові надходження є першоосновою функціонування та стабілізації державних фінансів у нестабільному фіскальному просторі. Ефективне використання податкових форм фінансування державних потреб дає державі змогу забезпечити широкий спектр соціально-економічних відносин, у тому числі фінансування суспільних функцій та регулювання економічного розвитку.

Теорія та практика оподаткування свідчать, що за економічного зростання домінуючого фіскального впливу набувають прямі податки, а за економічного спаду, навпаки, зростає роль непрямих податків, і це дає змогу закріпити і стабілізувати базу оподаткування.

Проведемо аналіз питомої ваги податкових надходжень у бюджетах усіх рівнів (табл. 1) [5].

Аналізуючи табл. 1, варто зазначити, що в дохідній частині бюджетів усіх рівнів протягом аналізованого періоду прослідковується чітка позиція переважання частки податкових надходжень у доходах бюджетів.

Так, у Зведеному бюджеті України питома вага податкових надходжень у звітному періоді становить 77,86%, що на 2,04% та 2,64% менше за аналогічні періоди 2013–2014 рр. відповідно. У структурі Державного бюджету протягом досліджуваного періоду даний показник мав незначну спадну динаміку і коливався в межах від 77,4% у 2013 р. до 77,1% у 2015 р. Щодо місцевих бюджетів, то тут динаміка теж дещо спадна, а саме в 2013 р. частка податкових надходжень становила 86,7%, а в 2015 р. вона знизилася на 10,1 п. п. і сягала вже 76,6%. Дані коливання питомої ваги податкових надходжень у доходах бюджетів протягом 2013–2015 рр. спричинені, насамперед, економічною нестабільністю в країні, спадом виробництва та іншими вагомими макроекономічними факторами.

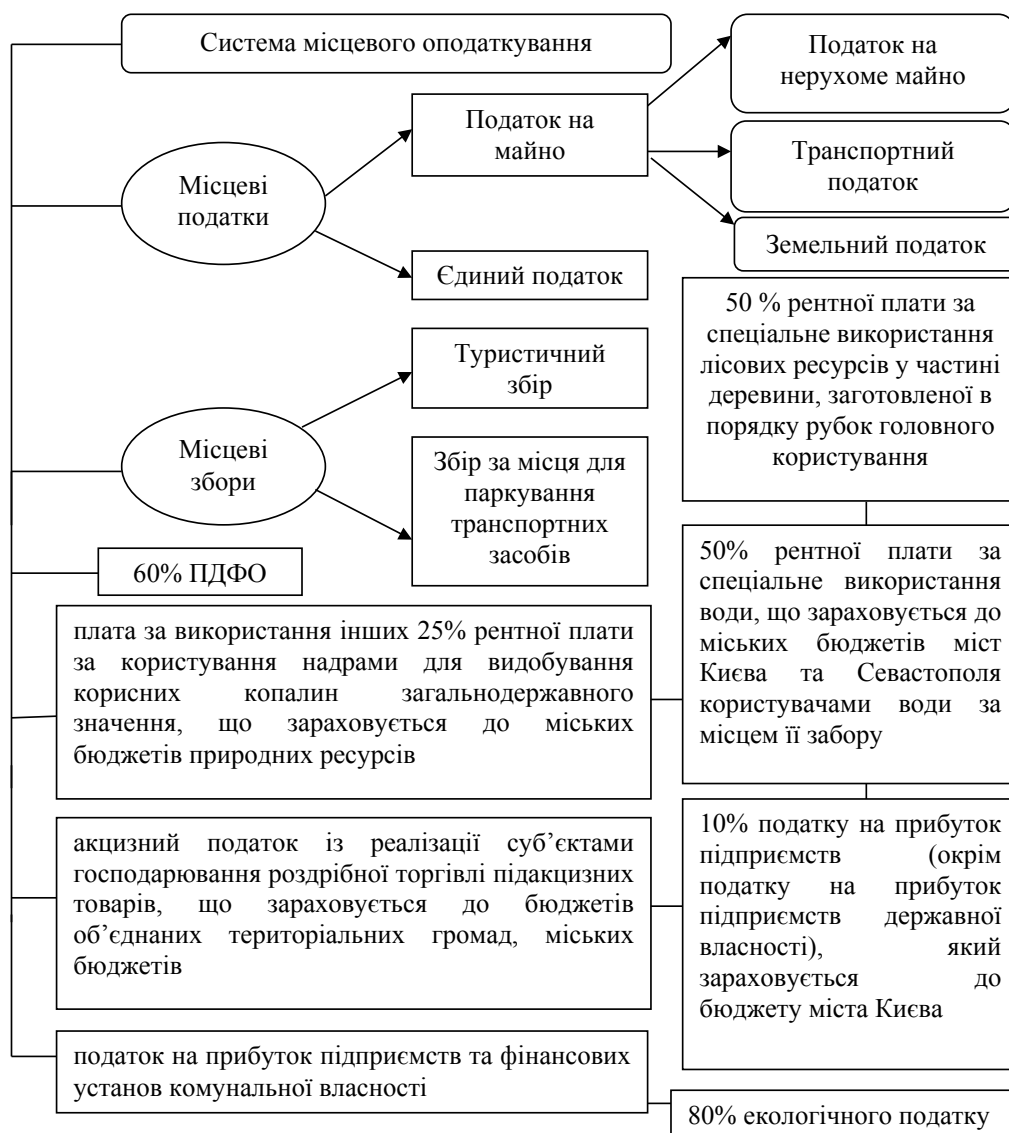


Рис. 1. Сучасна система місцевого оподаткування в Україні

Таблиця 1

Аналіз питомої ваги податкових надходжень бюджетів різних рівнів за 2013–2015 рр.

| Найменування | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|---|-----------|----------|----------|
| Зведений бюджет України | | | |
| Податкові надходження, млн. грн. | 353968,1 | 367511,9 | 507635,9 |
| Всього доходів, млн. грн. | 442 788,7 | 456067,3 | 651966,3 |
| Питома вага податкових надходжень у доходах бюджету, % | 79,9 | 80,5 | 77,86 |
| Державний бюджет України | | | |
| Податкові надходження, млн. грн. | 262777,1 | 280178,3 | 409417,5 |
| Всього доходів, млн. грн. | 339226,9 | 357084,2 | 531504,6 |
| Питома вага податкових надходжень у доходах бюджету, % | 77,4 | 78,4 | 77,1 |
| Місцеві бюджети | | | |
| Податкові надходження, млн. грн. | 91191,1 | 87333,7 | 98218,4 |
| Всього доходів, млн. грн. | 105171,1 | 101101,1 | 120461,7 |
| Питома вага податкових надходжень у доходах бюджетів, % | 86,7 | 86,4 | 76,6 |

Загалом податки встановлюють рівень державної централізації ВВП, який коливається в різних країнах у межах 30–50%, і пропорції розподілу та перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб. В Україні податкові надходження мають домінуюче значення під час формування доходів бюджету. Крім того, їхня питома вага у бюджетних доходах значно зросла з уведенням у дію Податкового кодексу України [2]. Проте ефективність їх адміністрування передусім залежить від виконання планових показників (табл. 2) [5].

Отже, з 2013 по 2015 р. спостерігалася майже чітка тенденція до збільшення виконання планових показників податкових надходжень. Так, у 2013 р. було заплановано забезпечити надходження податків до Зведеного бюджету в обсязі 378 995,7 млн. грн., фактично ж надійшло 353 968,1 млн. грн., при цьому відсоток виконання плану становив 93,4. У звітному році даний показник був на 8,8 п. п. більшим, що говорить про перевиконання з позитивною динамікою.

Щодо аналізу державного бюджету, то тут можна прослідкувати чітку позитивну динаміку в наблизенні фактичних показників до планових. Так, у звітному році було заплановано отримати 409 970,9 млн. грн., фактично надійшло 409 417,5 млн. грн., а відсоток виконання становив 99,9%, що на 6,9% та на 4,1% більше за аналогічні періоди 2013–2014 рр.

Своєю чергою, із забезпечення мобілізації податкових надходжень місцевих бюджетів можемо побачити динаміку до зростання та перевиконання планових показників, оскільки

у звітному році відсоток виконання планових показників становив 113,2%, що на 18,7% та 20,9% більше за аналогічні періоди 2013–2014 рр.

Під час аналізу ефективності податкової системи країни важливу роль відіграє дослідження динаміки і структури податкових надходжень та їх адміністрування до Зведеного бюджету (табл. 3) [5].

Як свідчать наведені в табл. 3 дані, у 2014 р. спостерігається позитивна динаміка щодо зростання податкових надходжень до Зведеного бюджету України порівняно з 2013 р. за всіма податковими платежами, крім податку на прибуток, та податками на власність, надходження яких до бюджету в досліджуваному періоді зменшилися на 15 592 млн. грн. і 286,3 млн. грн. порівняно з 2012 р. та на 14 792 млн. грн. і 177,8 млн. грн. порівняно з 2013 р. відповідно. Також слід відзначити, що в аналізованому періоді відбулося зростання надходжень непрямих податків та зменшення прямих податків.

У 2015 р. позитивна динаміка відносно 2014 р. збереглася майже по всіх видах податкових надходжень, окрім податку на прибуток підприємств та податків на власність, які скоротилися на 1 148,3 млн. грн. та 397,1 млн. грн. відповідно. Дане зменшення може бути пояснене нестабільністю в економіці України та стрімкими коливаннями курсів валют, які негативно вплинули на суб'єктів господарювання та на їхню діяльність.

Проте нинішня структура податкової системи України, на думку вітчизняних науковців та фахівців, не є повною мірою адекват-

Таблиця 2

Аналіз виконання планових показників податкових надходжень бюджетів різних рівнів за 2013–2015 рр.

| Найменування | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|------------------------------------|----------|----------|----------|
| Зведений бюджет України | | | |
| План з урахуванням змін, млн. грн. | 378995,7 | 387169,1 | 496638,3 |
| Факт, млн. грн. | 353968,1 | 367511,9 | 507635,9 |
| Виконання, % | 93,4 | 94,9 | 102,2 |
| Державний бюджет України | | | |
| План з урахуванням змін, млн. грн. | 282461,9 | 292588,9 | 409970,9 |
| Факт, млн. грн. | 262777,1 | 280178,3 | 409417,5 |
| Виконання, % | 93,0 | 95,8 | 99,9 |
| Місцеві бюджети | | | |
| План з урахуванням змін, млн. грн. | 96533,7 | 94580,2 | 86667,4 |
| Факт, млн. грн. | 91191,1 | 87333,7 | 98218,4 |
| Виконання, % | 94,5 | 92,3 | 113,2 |

ною ринкової економіці. Переважна частина податків сплачується юридичними особами на відміну від країн із ринковою економікою, де основними платниками податків виступають фізичні особи. Це пов'язано з тим, що принципова модель податкової системи України формувалася на базі структури доходів господарюючих суб'єктів, яка склалася в рамках економіки командно-адміністративного типу [4, с. 123].

За останні три роки (2013–2015 рр.) у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету України майже не відбулося суттєвих змін. Спостерігалася тенденція до поступового зменшення в податкових надходженнях пито-

мої ваги прямих податків та водночас – до зростання частки непрямих податків (переважно за рахунок зростання частки ПДВ у податкових надходженнях). Виходячи з потенціалу екосистеми країни в структурі податкових надходжень, на нашу думку, дещо низька частка рентних платежів і платежів за використання природних ресурсів, забруднення природних ресурсів, хоча вона має тенденцію до зростання.

Далі логічним продовженням дослідження є проведення аналізу податкових надходжень до місцевих бюджетів (табл. 4) [5].

Отже, проведений аналіз мобілізації податкових надходжень в Україні протягом 2013–2015 рр. дав можливість чітко осягнути зна-

Таблиця 3

**Аналіз податкових надходжень
до Зведеного бюджету України в 2013–2015 рр., млн. грн.**

| Доходи | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | Відхилення (+/-) звітної періоду до | |
|---|----------|----------|----------|-------------------------------------|---------|
| | | | | 2013 р. | 2014 р. |
| Всього податкових надходжень, у тому числі: | 353968,1 | 367511,9 | 507635,9 | 153667,8 | 140124 |
| прямі податки, із них: | 175688,1 | 170779,4 | 218087,6 | 42399,5 | 47308,2 |
| податок на доходи фізичних осіб | 72151,1 | 72202,9 | 99983,2 | 27832,1 | 27780,3 |
| податок на прибуток підприємств | 54993,8 | 40201,5 | 39053,2 | -15940,6 | -1148,3 |
| податки на власність | 576,7 | 398,9 | 1,8 | -574,9 | -397,1 |
| платежі за використання природних ресурсів | 28863 | 33596,7 | 41958,2 | 13095,2 | 8361,5 |
| непрямі податки, із них: | 164937,5 | 184123,8 | 281863,8 | 116926,3 | 97740 |
| ПДВ | 128269,3 | 139024,3 | 178452,4 | 50183,1 | 39428,1 |
| акцизний податок | 36668,1 | 45099,5 | 63110,6 | 26442,5 | 18011,1 |
| податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції | 13342,5 | 12608,7 | 40300,8 | 26958,3 | 27692,1 |

Таблиця 4

Аналіз податкових надходжень до місцевих бюджетів у 2013–2015 рр., млн. грн.

| Доходи | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | Відхилення (+/-) звітної періоду до | |
|---|---------|---------|---------|-------------------------------------|---------|
| | | | | 2013 р. | 2014 р. |
| Всього податкових надходжень, у тому числі: | 91191,1 | 87333,7 | 98218,4 | 7027,3 | 10884,7 |
| прямі податки, із них: | 89832,4 | 87175 | 59198 | -30634 | -27977 |
| податок на доходи фізичних осіб | 64586,0 | 62557,2 | 54921,2 | -9664,8 | -7636 |
| податки на власність | 576,7 | 398,9 | 1,8 | -574,9 | -397,1 |
| податок на прибуток підприємств | 675,4 | 259,5 | 4276,8 | 3601,4 | 4017,3 |
| платежі за використання природних ресурсів | 15002,9 | 14560,6 | 2154,4 | -12849 | -12406 |
| непрямі податки, із них: | 1358,7 | 158,7 | 7684,6 | 6325,9 | 7525,9 |
| акцизний податок | 1358,7 | 158,7 | 7684,6 | 6325,9 | 7525,9 |

чення податкового складника у формуванні доходів бюджетів різних рівнів для забезпечення їх дохідності.

Так, Зведений та Державний бюджети передусім орієнтуються на забезпечення наповнення дохідної частини за рахунок податку на додану вартість, мита, акцизного податку, податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток, а також ресурсних платежів.

Місцеві бюджети в нашій державі є дотаційними, а тому базуються, насамперед, на отриманні офіційних трансфертів від уряду, але якщо розглядати їх дохідну частину (без урахування бюджетних трансфертів), то тут прослідковується забезпечення наповнюваності казни за рахунок податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток, податків на власність та ресурсних платежів.

Одним із складників місцевого оподаткування, крім перерозподілених згідно з бюджетним перерозподілом, загальнодержавних податків є місцеві податки і збори. На ефективність сплати місцевих податків і зборів впливають як величина граничних розмірів їх ставок, так і кількісні параметри бази оподаткування. Сукупність усіх чинників формує економічне середовище місцевих податків та зборів. Для того щоб виявити проблеми та перспективи розвитку місцевого оподаткування, доцільним є використання системи аналітичних показників, до таких можна віднести питому вагу місцевих податків, їхню структуру і динаміку.

Далі проведемо детальний аналіз виконання місцевих бюджетів (табл. 5) [5].

Отже, із табл. 5 бачимо, що найбільшу частку в податкових надходженнях займає податок на доходи фізичних осіб, у звітному періоді фактичне значення цього податку перевищило план на 6 261,7 млн. грн., що є позитивною тенденцією для місцевого бюджету, адже виконання плану становило 112,9%. Щодо податку на прибуток підприємства, то тут теж простежується позитивна динаміка, виконання плану становило 110,5%. Своєю чергою, виконання плану відбувалося і за платежами за використання природних ресурсів та акцизного податку.

Серед місцевих податків і зборів найбільшу частку займають податки на майно, а саме 59,2%. Щодо виконання плану надходжень по даних податках, то план перевиконано на 1,84 млрд. грн., що становить 13%.

Окрім податку на майно, значну питому вагу також займає єдиний податок, адже його частка дорівнює 40,6%. За даним податком план надходжень перевиконано на 18,2%, або на 1,69 млрд. грн.

Туристичний збір порівняно з іншими податками займає незначну частку – 1,4%. Уточненим планом передбачалося, що даного збору надійде до бюджету 0,29 млрд. грн., але протягом даного періоду спостерігається перевиконання на 27,6%, що в грошовому вимірі дорівнює 0,08 млрд. грн. Виконання в повному обсязі спостерігається і стосовно

Таблиця 5

Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2015 р., млн. грн.

| Назва податку | План | Факт | Відхилення (+/-) | % виконання плану | Питома вага, % |
|---|---------|---------|------------------|-------------------|----------------|
| Податкові надходження, із них: | 86667,4 | 98218,4 | 11551 | 113,3 | 100 |
| податок на доходи фізичних осіб | 48659,5 | 54921,2 | 6261,7 | 112,9 | 55,9 |
| податок на прибуток підприємств | 3871 | 4276,8 | 405,8 | 110,5 | 4,4 |
| податки на власність | 0,058 | 1,803 | 1,745 | 3108,6 | 0,1 |
| платежі за використання природних ресурсів | 1927,7 | 2154,4 | 226,7 | 111,8 | 2,2 |
| акцизний податок | 6545,1 | 7684,6 | 1139,5 | 117,4 | 7,8 |
| Місцеві податки і збори, із них: | 23548,2 | 27041,2 | 3493 | 114,8 | 27,5 |
| податок на майно | 14169,9 | 16011,1 | 1841,2 | 112,9 | 59,2 |
| єдиний податок | 9289,4 | 10975,1 | 1685,7 | 118,1 | 40,6 |
| туристичний збір | 29,4 | 37,1 | 7,7 | 126,2 | 0,1 |
| збір за місця для паркування транспортних засобів | 58,8 | 60,2 | 1,4 | 102,4 | 0,1 |

збору за місця для паркування транспортних засобів, а також виявлено, що даний збір становить найменшу частку в структурі місцевих податків і зборів – 0,2%.

На основі проведеного аналізу можна стверджувати, що напрямами розвитку та вдосконалення системи місцевого оподаткування можуть стати:

- створення міцної фінансово-економічної бази місцевого самоврядування;
- вдосконалення законодавчої бази справляння місцевих податків і зборів;
- створення середовища оподаткування, сприятливого для активізації підприємницької діяльності;
- оптимізація податкового навантаження на місцеву галузь економіки з урахуванням збалансованості бюджетної системи;
- підвищення фіскальної ефективності обов'язкових платежів за рахунок удосконалення системи адміністрування, оптимізації податкових пільг та розширення місцевої податкової бази за рахунок зменшення масштабів ухилення від оподаткування;
- проведення роботи з підвищення правової культури населення.

Важливою умовою вирішення вищенаведених питань щодо збільшення податкових надходжень місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації є прийняття змін до Бюджетного [1] та Податкового [2] кодексів, що дасть змогу місцевим громадам самостійно формувати власні бюджети, не чекаючи формування центрального. Крім того, вирішення правових питань розширить джерела, базу адміністрування та надання права органам місцевого самоврядування регулювати ставки місцевих податків і зборів у межах, визначених Податковим кодексом. У разі реалізації зазначених заходів та врахування досвіду економічно розвинених країн

буде досягнуто певний соціально-економічний ефект у контексті зміцнення фінансових основ діяльності органів місцевого самоврядування України, що призведе до підвищення рівня соціального захисту та добробуту громадян, адже місцеві податки і збори необхідні для того, щоб місцеві органи влади мали можливість надавати послуги, рівень яких відповідає обсягу сплачених податків та асоціюється із цими податками у населення. Кошти, зібрані на місцях, використовуються більш ефективно й ощадливо, ніж виділені центральним урядом.

На жаль, сьогодні становлення системи місцевого оподаткування в Україні відбувається надто повільними темпами, що стримує розвиток регіонів. Отже, для посилення фінансової спроможності місцевих бюджетів необхідно здійснювати подальше реформування податкового законодавства в частині наповнення місцевих бюджетів та посилення їх фінансової самостійності. Потрібно створити таке податкове законодавство, яке б стимулювало виробництво, інноваційну діяльність на місцях.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, діюча в Україні система місцевого оподаткування, як і податкова система країни у цілому, потребує постійного вдосконалення. Проблеми функціонування системи місцевого оподаткування в Україні спричинені недосконалою системою адміністрування цих податків. Пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен йти не лише в напрямі простого збільшення платників податків та розширення бази оподаткування, а й у напрямі створення сприятливих умов для оподаткування. Реалізація та дотримання цих вимог є запорукою створення міцної, стабільної системи місцевого оподаткування в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Податковий кодекс України: від 2 грудня 2010 р. № 2755-17, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Бартчук Ю.А. Шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні / Ю.А. Бартчук // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки і психології. – 2012. – № 1. – С. 82–84.
4. Дем'янчук О.І. Фіскальний потенціал місцевих бюджетів України / О.І. Дем'янчук // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – № 4(55). – С. 121–128.
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>

Допомога для порятунку і реструктуризації підприємств у скрутному становищі: умови та ризики надання в ЄС і можливості використання в Україні

Гринчишин Я.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
Львівського національного університету імені Івана Франка

Статтю присвячено проблемам надання допомоги підприємствам на порятунок і реструктуризацію в ЄС. Проаналізовано та систематизовано інструменти, що сприяють зменшенню спотворення конкуренції під час надання допомоги суб'єктам господарювання. Досліджено критерії сумісності допомоги на порятунок і реструктуризацію підприємств із внутрішнім ринком ЄС. Обґрунтовано доцільність використання допомоги в Україні для суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: соціальні труднощі, прогалини ринку, скрутне становище підприємства, допомога на порятунок і реструктуризацію, критерії сумісності допомоги з внутрішнім ринком.

Гринчишин Я.М. ПОМОЩЬ ДЛЯ СПАСЕНИЯ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАТРУДНИТЕЛЬНОМ ПОЛОЖЕНИИ: УСЛОВИЯ И РИСКИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ В ЕС И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена проблемам оказания помощи предприятиям на спасение и реструктуризацию в ЕС. Проанализированы и систематизированы инструменты, которые способствуют уменьшению искажения конкуренции при оказании помощи субъектам хозяйствования. Исследованы критерии совместимости помощи на спасение и реструктуризацию предприятий с внутренним рынком ЕС. Обоснована целесообразность использования помощи в Украине для субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: социальные трудности, пробелы рынка, затруднительное положение предприятия, помощь на спасение и реструктуризацию, критерии совместимости помощи с внутренним рынком.

Grynchyshyn J.M. AID FOR RESCUING AND RESTRUCTURING OF UNDERTAKINGS IN DIFFICULTY: THE CONDITIONS AND RISKS OF PROVIDING IN THE EU AND THE POSSIBILITY OF USING IN UKRAINE

The article is devoted to the problems of providing aid for rescue and restructuring in the EU. The tools that help reduce distortion of competition in the provision of assistance to business entities, analyzed and systematized. The criteria compatibility for aid for rescuing and restructuring with EU internal market are investigated. The feasibility of using aid in Ukraine for small businesses is substantiated.

Keywords: social hardship, market failure, undertaking in difficulty, aid for rescuing and restructuring, criteria compatibility with the internal market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Усунення з ринку нерентабельних підприємств унаслідок банкрутства є невід'ємним атрибутом ринкової економіки. Ліквідація неефективних господарських суб'єктів сприяє зниженню рівня господарських ризиків в економіці і виступає умовою її сталого збалансованого розвитку. Підтвердженням цього є значна частка банкрутств у розрахунку на 10 тис. підприємств у високорозвинених країнах, таких як Люксембург, Швейцарія, Данія та ін. [1, с. 18], тому надання державної підтримки компаніям, що потрапляють у скрутне становище, не може вважатися нормою. Стаття 107 Договору про функціонування Європейського союзу містить заборону на будь-яку допомогу, яка спотворює або загрожує спотворенню конкуренції на внутрішньому ринку [2, с. 91].

Однак вигіднішою політикою для держави у сфері банкрутства є спрямування зусиль на відновлення підприємств, які стають банкрутами, а не знищення їх, оскільки в разі оздоровлення підприємства суспільство, з одного боку, отримає нового ефективного господарюючого суб'єкта, а з іншого – збереже запас синергетичної цінності, закладеної в організацію [3]. Підтвердженням правильності такого підходу є використання серед інструментів антикризового фінансового управління політики «другого шансу», який означає повторний початок підприємницької діяльності банкрутом [4]. Окрім цього, іноді державна допомога може сприяти досягненню спільних цілей і попередженню ринкових прогалин, які виникають, коли ринки не функціонують економічно ефективним способом [5].

Актуальність даної тематики підтверджується й тим, що, відповідно до положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, порядок надання державної допомоги повинен відповідати правилам ЄС [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі проблеми виділення державної допомоги підприємствам, що перебувають у скрутному становищі, є малодослідженими. Питання державної підтримки фінансово неспроможних підприємств в Україні досліджує О. Терещенко [7, с. 334]. Автор досить глибоко характеризує функції і проблеми державної допомоги підприємствам, проте не виділяє окремо їх видів, зокрема допомоги у скрутному становищі і на реструктуризацію. Більше уваги даним проблемам приділяють зарубіжні вчені: А. Григоріан, Д. Хайнова, Б. Барбова [5], Ф. Маєр-Рігауд, Х. Мілд [8], Н. Налш [9], Р. Чіндурой, П. Мюлер, Дж. Нотаро [10], М. Феруз, Ф. Ніколайдес [11] та ін. Дослідженням питань надання державної допомоги в ЄС та Україні займаються учасники проекту ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» Ю. Стюарт, С. Цемнолоскіс та Я. Рогінська [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на чималу кількість публікацій, у них недостатньо систематизовано умови і ризики виділення допомоги на порятунок і реструктуризацію. Недостатньо розкрито можливість використання даних видів допомоги в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – узагальнити умови і ризики під час надання допомоги на порятунок і реструктуризацію, її позитивні і негативні сторони, розкрити можливості використання допомоги в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першу версію Настанов про державну допомогу для порятунку і реструктуризації підприємств, що перебувають у скрутному становищі, Європейська Комісія ухвалила в 1994 р. Після відповідних етапів удосконалення (1997, 1999, 2004 рр.) остання версія Настанов була ухвалена в 2014 р. [12]. Настанови містять рекомендації країнам-членам узгодити наявні схеми надання допомоги з умовами Європейської Комісії.

Варто зауважити, що політика державного сприяння фінансовому оздоровленню окремих підприємств чи галузей економіки отримує досить контрверсійні оцінки. Як зазначає О. Терещенко, надаючи фінансове сприяння

господарюючим суб'єктам, уряд отримує вигоду в короткостроковому періоді, однак переносить вирішення проблем, які існують в окремих галузях чи секторах економіки, на майбутні покоління [7, с. 336]. Допомога на порятунок і реструктуризацію належить до категорії найбільш потенційно спотворюючих конкуренцію видів державної допомоги, зміщуючи витрати неефективних підприємств на здорових конкурентів [7, с. 336]. Навіть сама можливість допомоги на порятунок і реструктуризацію призводить до шкідливого спотворення інвестиційних стимулів, заохочуючи неефективні фірми бути більш ризикованими й ефективні фірми до меншого ризику під час прийняття рішення щодо інвестицій [8; 11]. За державного втручання в ринкові процеси шляхом адміністративного перерозподілу ресурсів від одних суб'єктів господарювання на користь інших деформується конкурентне середовище і подаються хибні сигнали учасникам ринку [7, с. 336]. На додаток до цього очікування допомоги на порятунок і реструктуризацію штучно знижує вартість капіталу для підприємств, які, швидше за все, отримають допомогу. Це зниження їх вартості капіталу теж є спотворенням конкуренції [8].

З іншого боку, допомогу на порятунок і реструктуризацію підприємствам, що працюють у несприятливих регіонах, можна вважати добре продуманим інструментом політики для зниження рівня місцевого безробіття і запобігання соціальним труднощам [8]. Іноді державна допомога може сприяти досягненню мети Європейського Співтовариства і запобігання ринковим прогалинам, які виникають, коли ринки не функціонують економічно ефективним способом. Надання державної допомоги з боку держави-члена в такому разі може поліпшити цю ефективність і сприяти подальшому розвитку підприємства і регіону [5].

Можливість для неефективних фірм залишатися на ринку може бути допущена тоді, коли можна очікувати, що підприємство буде мати можливість відновити себе, стати знову прибутковим і врешті-решт погасити допомогу. Крім того, допомога на порятунок і реструктуризацію може бути дозволена, якщо підприємство велике і від нього залежать багато місцевих постачальників, тому банкрутство такого суб'єкта позбавило би багатьох людей зайнятості [5].

Детальніший перелік соціальних труднощів або прогалин ринку, в яких допомога може бути виправдана, поданий у Настановах:

- високий рівень безробіття (порівняно з ЄС або середнім по країні);
- ризик зриву важливої діяльності;
- важлива системна роль у регіоні або секторі;
- ризик переривання послуг загальноекономічного значення;
- неспроможність кредитних ринків;
- непоправна втрата технічних знань або досвіду;
- інші подібні ситуації [13].

Дослідження деяких науковців показують, що підприємства, які отримали допомогу, мають більш високу ймовірність виживання, ніж ті, які її не отримали [9]. Водночас інші дослідження показують значну кількість банкрутств серед компаній, які отримали допомогу на порятунок. Це дає змогу окремим науковцям припускати, що детермінанти виживання знаходяться за рамками політики державної допомоги на порятунок і реструктуризацію [10, с. 175].

Враховуючи наявність суттєвих ризиків, підприємства повинні мати право на отримання державної допомоги тільки тоді, коли вони вичерпали всі варіанти на ринку і де така допомога необхідна для того, щоб досягти чітко визначеної мети, яка представляє спільний інтерес.

Зважаючи на суперечливість і ризикованість державної допомоги, Європейська Комісія рекомендує державам-членам застосовувати низку інструментів, які б сприяли зменшенню спотворення конкуренції (рис. 1).

Підприємство вважається в скрутному становищі, якщо без державної допомоги воно може припинити діяльність у короткостроко-

вій чи середньостроковій перспективі. Згідно з Настановами, підприємство вважається в скрутному становищі, якщо має місце принаймні одна з таких умов:

- коли більше 50% акціонерного капіталу компанії було втрачено через накопичені збитки;
- коли підприємство є предметом колективного спору про неплатоспроможність чи задовольняє критерії, відповідно до національного законодавства, щодо неплатоспроможності на вимогу кредиторів;
- коли велике підприємство протягом мінімум двох років має коефіцієнт заборгованості більше 7,5 та відношення процентних платежів нижче 1,0 [6].

Допомога на порятунок і реструктуризацію не може застосовуватися до новостворених фірм або підприємств, утворених на базі старих суб'єктів господарювання [14]. Підприємства, щоб бути визнаними у скрутному становищі, повинні працювати на ринку не менше трьох років. Суб'єкти господарювання з терміном функціонування на ринку більше трьох років, які є частиною більшої бізнесової групи, не визнаються такими, що перебувають у скрутному становищі, незалежно від їх фінансового стану, за деякими винятками [12].

Окрім умов, які визначають сферу застосування допомоги на порятунок і реструктуризацію, у Настановах наведено критерії сумісності з внутрішнім ринком (рис. 2), які деякі автори називають «фільтрами», призначеними для перевірки відповідності надання допомоги спільним інтересам [15].

Основним економічним обґрунтуванням державної допомоги є підвищення ефектив-



Рис. 1. Інструменти, які сприяють зменшенню спотворення конкуренції під час надання допомоги на порятунок і реструктуризацію підприємств

Джерело: складено на основі [12]

ності для оптимізації загального добробуту [9]. Для цього допомога повинна бути спрямована на запобігання соціальним труднощам або відновлення прогалин ринку.

Настанови містять вимогу до держав-членів, які мають намір надати допомогу на реструктуризацію, забезпечити порівняння з альтернативним сценарієм, що не передбачає державної допомоги [12].

Доцільність допомоги означає, що заходи допомоги не будуть уважатися сумісними, якщо інші менш негативні заходи дають змогу досягнути такої ж мети [12]. Держави-члени під час надання допомоги на відновлення платоспроможності або реструктуризацію підприємств повинні гарантувати, що така допомога сприяє досягненню поставлених цілей у спосіб, що найменше спотворює конкуренцію та не несе за собою надмірної компенсації [6].

Для отримання стимулюючого ефекту держави-члени, які мають намір надати допомогу на реструктуризацію, повинні продемонструвати, що за відсутності допомоги підприєм-

ства можуть бути реорганізовані, продані або ліквідовані і, таким чином, не буде досягнуто мети Європейського Співтовариства [12].

Пропорційність допомоги означає, що допомога не повинна перевищувати мінімуму, необхідного для досягнення мети спільного інтересу. Допомога на порятунок повинна бути обмежена сумою, необхідною для підтримки підприємства в бізнесі протягом шести місяців.

Обсяг та інтенсивність допомоги на реструктуризацію повинні обмежуватися суворим мінімумом, необхідним для здійснення відповідних заходів, у межах наявних фінансових ресурсів одержувача, його акціонерів або бізнес-групи, до якої він належить. Зокрема, має бути забезпечений достатній рівень власного внеску у витрати реструктуризації, який повинен становити не менше 50% витрат на реструктуризацію [12].

Кошти для порятунку підприємства (у формі позики або гарантії) можуть бути надані тільки після вивчення шансів підприємства на успішний розвиток, а кошти на реструктуризацію –



Рис. 2. Зміст критеріїв сумісності допомоги на порятунок і реструктуризацію підприємств із внутрішнім ринком

Джерело: складено на основі [6; 12]

після схвалення плану реструктуризації, який би дав фірмі змогу успішно працювати впродовж тривалого періоду [16].

Допомога для покриття збитків повинна надаватися тільки на умовах, які включають адекватний розподіл тягаря з боку наявних інвесторів. Адекватний розподіл тягаря зазвичай означає, що будь-яка державна допомога повинна надаватися після компенсації втрат акціонерами і кредиторами підприємства [12].

Негативні наслідки допомоги повинні бути обмежені так, щоб вони були меншими за позитивні. Для створення такого позитивного балансу та уникнення негативного впливу на конкуренцію та торгівлю між державами – членами ЄС під час надання допомоги на реструктуризацію повинні бути вжиті заходи, які б обмежували спотворення конкуренції: структурні, поведінкові, заходи з відкриття ринку.

Для зниження моральних утрат, стимулів до надмірних ризиків і потенційних конкурентних спотворень допомога повинна бути надана підприємствам у скрутному становищі стосовно тільки однієї операції з реструктуризації. Це називається принципом «один раз, останній раз» [12].

Прозорість допомоги полягає в тому, що держави-члени, Європейська Комісія, економічні оператори та громадськість повинні мати простий електронний доступ до всіх відповідних актів та інформації про надану допомогу [6].

Що стосується України, то надання допомоги на відновлення платоспроможності та реструктуризацію суб'єктів господарювання передбачене Законом «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [17]. Окрім підстав, які передбачені в Настановах ЄС, в Україні, на нашу думку, є додаткові особливості, що роблять актуальним даний вид допомоги, особливо для підприємств малого і середнього бізнесу. До них можна віднести незавершеність процесу реструктуризації еко-

номіки, зосередженість державної допомоги (у різних видах) переважно на великому бізнесі, порівняно низька роль малих і середніх підприємств щодо зайнятості і частки у ВВП, катастрофічно низький рейтинг України щодо вирішення проблем неплатоспроможності підприємств. Доцільність підтримки малих і середніх суб'єктів господарювання підтверджується й тим, що, за висновками Європейської Комісії, допомога таким підприємствам спотворює конкуренцію меншою мірою, ніж великим. Виходячи із цього, Настановами 2014 р. введено нову концепцію тимчасової підтримки реструктуризації для малих і середніх підприємств, яка значно спрощує державне фінансування заходів із реструктуризації [12].

Висновки з цього дослідження. Державна допомога на порятунок і реструктуризацію відзначається контроверсійністю. З одного боку, державне сприяння фінансовому оздоровленню окремих підприємств спотворює конкуренцію, зміщуючи витрати неефективних підприємств на здорових конкурентів. Ураховуючи наявність значних ризиків, Європейська Комісія забороняє надання державної допомоги підприємствам, однак така заборона не є абсолютною. Допомога може бути виправдана соціальними труднощами або прогалинами ринку. Для зменшення спотворення конкуренції Європейська Комісія розробила низку інструментів, які наведено в Настановах державам-членам щодо надання допомоги на порятунок і реструктуризацію підприємств. Ці інструменти регламентують вимоги до суб'єктів, яким надається допомога, а також критерії сумісності допомоги із внутрішнім ринком. Незважаючи на ризикованість державного втручання в діяльність суб'єктів господарювання, в Україні є підстави, що надають актуальності допомогі на порятунок і реструктуризацію, особливо для підприємств малого і середнього бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Corporate insolvencies in Europe 2015/2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.creditreform.lt/fileadmin/user_upload/CR-International/local_documents/lt/Documents/2016-Corporate_Insolvencies_in_Europe_2015-2016.pdf.
2. Consolidated version of the treaty on the functioning of the European Union / Official Journal of the European Union. 26.10.2012. – Р. 47–199 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:2bf140bf-a3f8-4ab2-b506-fd71826e6da6.0023.02/DOC_2&format=PDF.
3. Гареев А.Р. Институт банкротства в России: роль, перспективы развития / А.Р. Гареев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.econorus.org/consnp/files/pd1m.doc.
4. Commission recommendation of 12.3.2014 on a new approach to business failure and insolvency (Brussels, 12.3.2014, C(2014) 1500 final) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/justice/civil/files/c_2014_1500_en.pdf, accessed November 2014.

5. Grigorian A. The Past, Present and Future of the Rescue and Restructuring Guidelines for Undertakings in Difficulty. State Aid & Public Procurement in the European Union / A. Grigorian, D. Hainova, B. Barbova [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.maastrichtuniversity.nl/sites/default/files/2014/The_Past_Present_and_Future_of_the_Rescue_and_Restructuring_Guidelines_for_Undertakings_in_Difficulty.pdf.
6. Стюарт Ю. Україна повинна обережно поставитись в майбутньому до правил надання державної допомоги ЄС щодо відновлення платоспроможності та реструктуризації підприємств, що знаходяться в скрутному становищі / Ю. Стюарт, С. Цемнолонскіс, Я. Рогінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/Article-on-State-Aid-rescue_UKR.pdf.
7. Терещенко О.О. Антикризове управління фінансами підприємств : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 / О.О. Терещенко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 496 с.
8. Maier-Rigaud F. The Rescue & Restructuring Aid Guidelines of the European Commission – An economic point of view / F. Maier-Rigaud, C. Milde [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2560227.
9. Nulsch N. Is Subsidizing Companies in Difficulties an Optimal Policy? An Empirical Study on the Effectiveness of State Aid in the European Union / N. Nulsch [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iwh-halle.de/fileadmin/user_upload/publications/iwh_discussion_papers/9-14.pdf.
10. Chindooroy R. Company Survival Following Rescue and Restructuring State Aid / R. Chindooroy, P. Muller, G. Notaro. – European Journal of Law and Economics 24(2), February 2007. – P. 165–186.
11. Ferruz M.A.B. The Economics of State Aid for the Rescue and Restructuring of Firms in Difficulty: Theoretical Considerations, Empirical Analysis and Proposals for Reform / M.A.B. Ferruz, P. Nicolaidis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://aei.pitt.edu/58623/1/beer15_\(27\).pdf](http://aei.pitt.edu/58623/1/beer15_(27).pdf).
12. Guidelines on State aid for rescuing and restructuring non-financial undertakings in difficulty. Communication from the Commission. (2014/C 249/01) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52014XC0731\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52014XC0731(01)).
13. Galindo B.R. Practical application of the EU State Aid control rules. DG Competition / B.R. Galindo [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euchinacompany.org/attachments/article/453/Practical%20application%20of%20the%20EU%20State%20Aid%20control%20rules.pdf>.
14. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / В. Ваврищук та ін. ; ред. С. Касьянов ; Український центр міжнародної інтеграції. – К. : Нора-Друк, 2004. – 86 с.
15. Biscaretti di Ruffia C. European Union Guidelines on State Aid for Rescuing and Restructuring Non-Financial Undertakings in Difficulty / C. Biscaretti di Ruffia and A. Villa. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gtlaw.com/supplemental/MARreport12d>.
16. EU State Aid. EU Commission Consults on New Rules on State Aid for Companies in Difficulty, 3 December 2013 / Sullivan & Cromwell LLP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.sullcrom.com/siteFiles/Publications/SC_Publication_EU_State_Aid.pdf.
17. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 1 липня 2014 р. № 1555-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.

Організація фінансового обліку в банках

Ковалевич Д.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрито сутність, види та організацію обліку в установах банків. Зосереджено увагу на призначенні обліку, на особливостях ведення обліку в банках. Пояснено, що на повноту та достовірність операцій, відображених в обліку, впливає облікова політика, яка базується на принципах бухгалтерського обліку, яких банки повинні дотримуватися під час ведення рахунків і складання звітності. Визначено причини виникнення ризиків депозитних та кредитних операцій. Обґрунтовано залежність кредитної активності банків та обсягів кредитування від величини доходу на душу населення. Практична значимість полягає в тому, що розроблені пропозиції щодо удосконалення організації обліку банки можуть використовувати у практичній діяльності.

Ключові слова: фінансовий облік, облікова політика, облік депозитних операцій, облік кредитних операцій.

Ковалевич Д.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В БАНКАХ

В статье раскрыты сущность, виды и организация учета в учреждениях банков. Сосредоточено внимание на назначении учета, на особенностях ведения учета в банках. Объяснено, что на полноту и достоверность операций, отраженных в учете, влияет учетная политика, основанная на принципах бухгалтерского учета, которые банки должны соблюдать при ведении счетов и составлении отчетности. Определены причины возникновения рисков депозитных и кредитных операций. Обоснована зависимость кредитной активности банков и объемов кредитования от величины дохода на душу населения. Практическая значимость заключается в том, что разработанные предложения по совершенствованию организации учета банки могут использовать в практической деятельности.

Ключевые слова: финансовый учет, учетная политика, учет депозитных операций, учет кредитных операций.

Kovalevych D.A. ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN BANKS

The article reveals the essence, types and organization of accounting in banks. Attention is focused on the purpose of accounting, features of accounting in the Bank. Explained that the completeness and accuracy of the transactions reflected in the account affected by the accounting policies based on accounting principles that banks should follow when maintaining accounts and preparing financial statements. Identified causes of risks Deposit and lending operations. Substantiates the dependence of the credit activity of the banks and lending of income per capita. The practical significance lies in the fact that the developed proposals for improving the organization of accounting, banks can use in practice.

Keywords: financial accounting, accounting policy, accounting, Deposit operations, accounting, credit operations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною метою розвитку економіки України є створення такої банківської системи, яка б задовольняла вимоги клієнтів, інвесторів, а також була надійною та стійкою в умовах політичних та економічних криз. Сучасний хід розвитку монетарної системи в Україні, як і в усьому світі, свідчить про те, що фінанси набули самодостатнього значення [1, с. 180]. Ефективна банківська діяльність позитивно впливає на оздоровлення економіки, відтворення національного виробництва, створення належних умов для здійснення підприємницької діяльності. Основною метою банківської діяльності є отримання прибутку, що утворюється як різниця між відсотками та іншими доходами, котрі одержують за активними операціями, та відсотками й іншими видатками,

що банк виплачує відповідно до залучених грошових ресурсів. Саме мета отримання прибутку спонукає банки до вдосконалення традиційних і впровадження нових банківських операцій і технологій, що створює можливості до підвищення рентабельності діяльності та водночас до збільшення її ризиковості.

У сучасному середовищі суб'єкти господарської діяльності через банківський сектор забезпечують потребу у широкому спектрі банківських операцій. Система обліку банку включає фінансовий, управлінський та податковий облік, що ґрунтується на єдиній інформаційній базі первинного обліку, відрізняючись цілями, об'єктами обліку, колом користувачів облікової інформації, роллю в управлінні установою, формою та періодичністю подачі даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій вказує на те, що дослідженню проблем організації і методології обліку в банківських установах присвячені праці Ф.Ф. Бутиця, Л.М. Кіндрацької, М.В. Кужельного, А.М. Мороза, В.І. Ричаківської, М.І. Савлука, В.В. Сопка, В.П. Шульги та інших вчених та фахівців. Їх дослідження показують вагомий результати у системі обліку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Під час ведення обліку в банках виникає багато невирішених проблем. Розвиток банківської системи сьогодні в Україні спричинив загострення конкуренції між комерційними банками за ресурси та ефективні напрями їх розміщення. Банківська діяльність поєднує різносторонні напрями, які забезпечують у кінцевому результаті її ефективність; в умовах нестабільності фінансових ринків виникають додаткові чинники ризику функціонування установи. В умовах політичної та економічної кризи виникають ризики депозитних та кредитних операцій. Тому однією з проблем здійснення реформування та становлення фінансово-кредитного механізму, а отже, і розвитку банківської системи загалом є висока ризикованість депозитних та кредитних операцій. Можна зазначити такі причини, як недосконалість питання захисту інтересів вкладників від депозитних ризиків, незадовільний фінансово-господарський стан суб'єктів підприємництва, політична та економічна криза. Провідна роль у вирішенні проблем належить формуванню ресурсів комерційного банку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою наукової статті є дослідження організаційних аспектів фінансового обліку в банках.

Завданнями наукової статті є:

- розкриття сутності обліку в банках;
- висвітлення проблемних питань ведення обліку в банках;
- розроблення пропозицій щодо покращення процедур ведення обліку в банках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України (Постанова Правління НБУ від 30 грудня 1998 р. № 566) «бухгалтерський (фінансовий) облік забезпечує своєчасне та повне відображення всіх операцій банку та надання користувачам інформації про стан активів і зобов'язань, власний капітал, результати фінансової діяльності та їх зміни» [2]. Організація бухгалтерського обліку – це

система правил, яка забезпечує процес збирання, опрацювання, використання, аналізу та зберігання облікової інформації для виконання функцій банків.

Фінансовий облік в банках України – це складова системи обліку, що включає сукупність правил, методик та процедур обліку для виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про операції банку зовнішнім користувачам, а також внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень. Метою фінансового обліку є складання і надання фінансової інформації про господарську діяльність для забезпечення потреб насамперед зовнішніх користувачів [3, с. 15].

Фінансовий облік – це сукупність правил і процедур, які забезпечують підготовку і передавання інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та потоки грошових коштів банку згідно з вимогами чинного законодавства для задоволення потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів для прийняття ними економічних рішень [4, с. 13].

Фінансовий облік ведеться безперервно з моменту реєстрації банку до його ліквідації із застосуванням програмного забезпечення, за допомогою якого в автоматизованому режимі здійснюються збирання, передавання, систематизація та оброблення інформації. Банки самостійно обирають систему та підсистеми фінансового обліку, виходячи з потреб управління банком, обсягу банківських операцій.

Основним призначенням фінансового обліку є складання і надання правдивої фінансової звітності загального призначення користувачам.

Значення фінансового обліку полягає в передачі фінансової звітності зовнішнім користувачам і реалізується через державне регулювання, яке спрямоване на створення єдиних правил ведення обліку та складання фінансової звітності, що є обов'язковим для всіх суб'єктів господарської діяльності. Державне регулювання фінансового обліку спрямоване на створення єдиних правил ведення обліку та складання фінансової звітності. Для регулювання фінансового обліку запроваджено національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку.

Банки як фінансові посередники мають свої особливості. Розвиток економіки безпосередньо впливає на банківську діяльність і на побудову фінансового обліку в банках. Діяльність комерційних банків регулює Національний банк, який розробляє правила та методика ведення фінан-

сового обліку в банках. Деякі аспекти ведення фінансового обліку не врегульовані положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, тому Національний банк розробляє інструкції з бухгалтерського обліку в банках.

Організація обліку та фінансової звітності в установах банків регламентуються нормативно-правовими актами НБУ, які видаються у формі постанов правління НБУ а також інструкцій, положень, правил. Повнота та достовірність операцій, відображених в обліку, значною мірою залежать від облікової політики. Облікова політика банку – це сукупність визначених у межах чинного законодавства принципів, методів і процедур, що використовуються банком для складання та подання фінансової звітності.

У кожному банку розроблено положення про облікову політику банку, яке затверджується наказом або розпорядженням до початку нового календарного року і доводиться до відома всіх філій та відділень банку. Відповідно до положення про облікову політику банку встановлюється порядок ведення бухгалтерського обліку операцій, які здійснює банк, особливості організації та ведення фінансового обліку банку. Облікова політика банку базується на принципах бухгалтерського обліку, яких банки повинні дотримуватися під час ведення рахунків і складання звітності. Облікова політика банку враховує методи оцінки активів та зобов'язань, що передбачає вибір певної бази оцінки. До основ оцінки відносять історичну собівартість; поточну собівартість; чисту вартість реалізації (погашення); теперішню вартість (дисконтовану). Облікова політика має передбачати такі процедури бухгалтерського обліку, які виключають можливість здійснення взаємозаліку (крім випадків, передбачених чинним законодавством) активів та зобов'язань чи доходів та витрат як у бухгалтерських записах, так і у фінансовій звітності.

Важливим є розуміння основи національної системи обліку, яка базується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах бухгалтерського обліку. Облікова система, яка створюється відповідно до міжнародних стандартів, сприяє розвитку процесів економічної інтеграції країн, реалізації спільних проектів, зміцнює довіру інвесторів.

В Україні законодавчо визначено десять принципів бухгалтерського обліку: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів та витрат; превалювання сутності над формою; історична собівартість,

єдиний грошовий вимірник; періодичність. Проблеми застосування принципів обліку, визнання та оцінки в системі бухгалтерського обліку банків окремих фінансових інструментів завжди актуальні, оскільки оптимальне їх вирішення визначає достовірність облікової та звітної інформації банку і, відповідно, якість управлінських рішень, що приймаються. Важливим принципом міжнародних стандартів обліку та звітності є принцип відкритості, тому Національний банк України встановив порядок публікацій банками в засобах масової інформації звітності про свою діяльність.

Визнані банком доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку із застосуванням принципу нарахування та відповідності згідно з прийнятою банком обліковою політикою.

Водночас бухгалтерський облік нарахованих доходів і витрат здійснюється не рідше одного разу на місяць за кожною операцією окремо. Банки самостійно визначають порядок формування аналітичних рахунків за балансовими рахунками класів 6 і 7. Облік нарахованих доходів і витрат та фактично отриманих доходів або сплачених витрат, а також доходів і витрат, що підлягають чи не підлягають оподаткуванню, здійснюється банком на окремих аналітичних рахунках.

У період кризи соціально-економічна система України переживає глибокий економічний спад, який супроводжується падінням доходів населення. Для банківської системи наслідки кризи означають проблеми із залученням коштів фізичних осіб, оскільки значна частина спрямовується на споживання, а не на заощадження. Існує залежність кредитної активності банків та обсягів кредитування від величини доходу на душу населення. Найголовнішою функцією банків є кредитна. Вони надають позики суб'єктам підприємницької діяльності, але акцентують увагу лише на цьому напрямі діяльності, що збільшує ризик непогашення кредитів, що особливо є актуальним для сучасного стану реального сектору в українській економіці [5, с. 35].

З огляду на економічну та політичну нестабільність в Україні найкращою гарантією повернення депозиту є його законодавче забезпечення, оскільки у разі виникнення негативних явищ джерелом повернення депозиту є Фонд гарантування.

Основною причиною банківських банкрутств є неповернення раніше виданих кредитів. Тому заходи щодо запобігання депозитних ризиків спрямовані на те, щоб закріпити

довіру до банківської системи. Доцільно контролювати якість роботи комерційних банків стосовно формування та використання депозитного та кредитного портфелів.

Необхідність контролю за діяльністю комерційних банків зумовлена тим, що в умовах ринку йде жорстока конкурентна боротьба між банками, а це змушує їх дедалі більше підвищувати ризикованість своїх операцій, щоб задовольнити клієнта й отримати прибуток.

Характер банківських операцій визначає форму обліково-аналітичної роботи банку. Існує нерозривний взаємозв'язок між операційною роботою та обліком в установах банків. Всі банки зобов'язані вести облік своєї діяльності та складати фінансову звітність. Одним із видів бухгалтерського обліку є фінансовий облік. Тому важливо правильно відобразити операції у реєстрах обліку, скласти бухгалтерські проведення і відобразити у фінансовій звітності.

Основними кількісними та якісними індикаторами, що характеризують перспективу «інновації» в банку, можуть бути кількість нових продуктів, що пропонуються клієнтам, нові технології управління банком (клієнтоорієнтована, процесноорієнтована тощо), нова версія операційного дня банку, нові інструменти та канали збуту банківських продуктів, скорочення трудомісткості банківських операцій, чисельності співробітників внаслідок запровадження інновацій тощо [6, с. 35].

Згідно з вимогами нормативних актів НБУ призначенням фінансової звітності банків є створення бази даних, яка дасть змогу реально оцінити показники ліквідності, платоспроможності та дохідності банків, а на цій основі визначити їх стан як комплексне поняття, що відображає різні напрями банківської діяльності [7].

Ефективна господарська діяльність можлива за умови забезпечення доступу учас-

ників ринку до фінансової інформації, яка дає змогу обґрунтувати висновки щодо своєї діяльності і ділової активності.

Висновки з цього дослідження. Вищевикладене засвідчує, що джерелом достовірної інформації про фінансово-економічний стан є дані фінансового обліку, без яких неможливо досягнути оптимізації ринкових процесів та раціонального функціонування економіки. Фінансовий облік у банках повинен забезпечувати своєчасне надання правдивої порівняльної інформації про активи, зобов'язання, фінансовий стан та результати діяльності банку, а також давати можливість прогнозування і визначення стратегії розвитку діяльності банку.

В сучасних умовах актуальним залишається питання ефективної взаємодії банківських депозитних ресурсів та функціонування кредитного потенціалу, а надання послуг на кредитному ринку допоможе вивести економіку з кризи. Одними із пріоритетних напрямів банківської діяльності є збільшення обсягу капіталу та поліпшення наслідків банківських ризиків, забезпечення захисту інтересів вкладників, підвищення рівня рентабельності, фінансової стабільності банків [8, с. 358].

Значення комерційних банків як головних суб'єктів грошово-кредитних відносин у суспільстві визначається їхніми можливостями залучати тимчасово вільні кошти та спроможністю ефективно використовувати фінансові ресурси для задоволення потреб реального сектору економіки. Від правильного ведення обліку залежать розміщення та використання всіх банківських ресурсів. Від здатності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами значною мірою залежать перспективи подолання спаду вітчизняної економіки та її подальшого зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Юхименко П.І. Монетаризм: теорія і практика : [монографія] / П.І. Юхименко. – К. : Кондор, 2005. – 312 с.
2. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України : Постанова Правління НБУ від 30 грудня 1998 р. № 566.
3. Облік і аудит у банках : [підручник] / за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 536 с.
4. Облік і аудит у банках : [навч. посіб.] / [О.В. Васюренко, Л.В. Сердюк, О.М. Сидоренко та ін.] ; за ред. О.В. Васюренка. – К. : Знання, 2006. – 595 с. – (Вища освіта XXI століття).
5. Тиркало Р.І. Банківські операції з цінними паперами : [монографія] / Р.І. Тиркало. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 211 с.
6. Шульга Н.П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика : [монографія] / Н.П. Шульга. – К. : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2004. – 326 с.
7. Центральний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посіб.] / за ред. Т.Д. Косової, О.О. Папаїки – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
8. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація : [монографія] / З.М. Васильченко. – К. : Кондор, 2004. – 528 с.

Підходи до оцінки імперативів фінансової безпеки держави

Ковальчук М.В.

аспірант

Університету митної справи та фінансів

Івашина О.Ф.

доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів

У статті розглядаються теоретичні підходи до моделювання та оцінки стану фінансової системи держави. Досліджується актуальність імітаційної нейромережної моделі оптимізації стану імперативів фінансової безпеки держави з використанням вихідних значень індикативного підходу, що пропонується Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України.

Ключові слова: фінансова безпека держави, нейромережне моделювання.

Ковальчук М.В., Івашина А.Ф. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИМПЕРАТИВОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье рассматриваются теоретические подходы к моделированию и оценке состояния финансовой системы государства. Исследуется актуальность имитационной нейросетевой модели оптимизации состояния императивов финансовой безопасности государства с использованием исходных значений индикативного подхода, который предлагается Методическими рекомендациями по расчету уровня экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, нейросетевое моделирование.

Koval'chuk M.V., Ivashina A.F. APPROACHES TO EVALUATING THE FINANCIAL IMPERATIVES OF STATE SECURITY

In the article is considered theoretical approaches to modeling and assessment of the financial system. The relevance of the neural network model of imperatives financial safety of state is investigate with initial values indicative approach that offered by the Methodical recommendations for calculation of economic safety of Ukraine.

Keywords: financial safety of state, neural network modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах наростання геополітичних протистоянь та одночасного розвитку процесів інтеграції, інтернаціоналізації, транснаціоналізації, глобалізації значно зростає кількість потенційних та реальних загроз фінансової безпеки держави через формування каналів трансмісії зовнішніх загроз. Нові виклики ставлять перед національними системами безпеки складні завдання щодо методів управління безпекою та визначають необхідність оновлення наявних підходів до оцінки стану фінансової безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблематики моделювання систем безпеки та прийняття рішень в умовах протистоянь у своїх роботах досліджували М.З. Згуровський, Р.В. Вовк, Дж. Неш, В.П. Самарай, Дж. Стігліц та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження, в даному контексті доопра-

цювання потребують питання актуальності нейромережного моделювання в системі фінансової безпеки держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні підходів до моделювання та оцінки стану імперативів фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості категорії фінансової безпеки, стрімкий розвиток сфер економічного та фінансового простору обумовлюють неоднозначність підходів до їх аналізу й оцінки стану фінансових систем. Останнім часом популярністю користуються дослідження систем на базі теорії ігор Джорджа Неша (досліджує моделі прийняття оптимальних рішень в умовах конфлікту) [1], теорії інформаційної асиметрії Джорджа А. Акерлофа, Майкла Спенса і Джозефа Е. Стігліца (досліджує аналіз ринків та управління фінансами корпорації в умовах асиметричної інформації) [2], теорії мереж (частина теорії графів Л. Ейлера, що

досліджує графи як відображення симетричних відносин або більш загально асиметричних відносин між дискретними об'єктами) [3] тощо.

Через наростання постглобальних тенденцій теорія ігор набуває актуальності, оскільки під час вирішення цього роду задач аналізуються ситуації, в яких інтереси двох або більше конкуруючих сторін є протилежними. Наприклад, в контексті теорії ігор класичною задачею є задача оптимального оподаткування, де під час прийняття державою рішення щодо оподаткування фірми держава максимізує величину $G = \alpha ru$ (p – ціна одиниці товару, u – обсяг випуску), а фірма, маючи квадратичну функцію затрат, максимізує свій прибуток $F = (1 - \alpha)ru - u$, $u > 0$. У загальному випадку максимальний прибуток держави буде при деякому значенні $\alpha \in (0, 1)$, тобто максимум того, що держава може забрати у фірми – це половина її виручки (u разі квадратичної функції виробництва). Окремо теорія описує також максимінні рішення для:

- держави ($\forall \alpha \in [0, 1]$), якщо фірма вибирає нульовий випуск товару;
- фірми ($G = F = 0$), якщо держава вилучає всю виручку;
- випадок максимінної рівноваги ($u = 0$, $\alpha = 1$) [4, с. 55–56].

Також в контексті фінансової безпеки особливо актуальними є, наприклад, задачі оптимального мита в міжнародній торгівлі, моделювання розвитку економіки за інноваційними механізмами.

Теорія інформаційної асиметрії заперечує основні принципи неокласики, оскільки визначає, що не всі учасники ринку і не завжди забезпечені повною чи достовірною інформацією, що впливає на прийняття ними рішень і можливості прогнозування

[2]. Крім того, однією з актуальних гіпотез Джозефа Е. Стігліца є гіпотеза про те, що за певних обставин децентралізована чи поліцентрична структура має явні переваги. Розглядаючи дану гіпотезу в умовах розвитку держави як «корпорації корпорацій», можна сказати, що стратегія трансформації політичної моделі України в напрямі децентралізації має ряд переваг не тільки через мету зменшення рівня корупції чи максимізацію оптимального використання ресурсів на місцях, але й з огляду послаблення загрозливого впливу чинників, що виникають через недосконалість інформації на макрорівні, оскільки на нано- та мікрорівнях фінансово-економічних відносин проблеми асиметричності інформації вирішити простіше, а в загальнодержавному масштабі це сьогодні практично неможливо.

В.П. Самарай, досліджуючи міжнародну систему безпеки в контексті теорії графів, зазначає, що «для ухвалення найефективніших рішень з корекції безвихідних і небажаних ситуацій та під час ідентифікації функціональних порушень в системах безпеки» доречними є всі моделі, що базуються на теорії графів, а саме когнітивні моделі, мережі Петрі, ланцюги Маркова, системи масового обслуговування, імітаційні моделі, потокові оптимізаційні моделі, семантичні мережі експертних систем, нейронні мережі, кінцеві і клітинні автомати, фрактали (теорія хаосу) [5, с. 177]. Він виділяє такі методи і підходи до аналізу систем безпеки (табл. 1).

Теорія мереж – це один з найкращих сьогоденні засобів розв'язання багатьох оптимізаційних задач, що є чи не найважливішим завданням управління фінансовою безпекою держави. Ці задачі зводяться до моделювання структур та зв'язків між їх елементами,

Таблиця 1

Методи та підходи до аналізу систем в контексті теорії графів

| Підходи та методи | Завдання |
|---|--|
| Потокові (мережні) моделі оптимізації (на графах) | Пошук найвигідніших маршрутів та оптимальних параметрів інформаційних мереж і систем |
| Ланцюги Маркова і системи масового обслуговування | Прогнозування та оптимізація розвитку подій на основі статистичних спостережень і теорії імовірності |
| Семантичні мережі експертних систем (разом з вірогідними, фреймовими і продукційними) | Прогнозування та діагностика розвитку подій на основі статистичних спостережень за аналогією з регресійними моделями |
| Кінцеві і клітинні автомати, фрактали | Моделювання і прогноз ситуацій, станів, поведінки і параметрів різноманітних систем |

Джерело: [5, с. 177–178]

що в підсумку дає змогу знаходити рішення та варіанти досягнення цілей. До них належать:

– оптимізація розподілення ресурсів в умовах їх обмеженості за певного набору операцій;

– управління запасами шляхом знаходження оптимальних значень рівня цих запасів і обсягів замовлення з метою забезпечення безперервного функціонування економічного суб'єкта;

– оптимізація планування і розміщення нових об'єктів з урахуванням їх взаємодії з наявними об'єктами і між собою тощо [6];

– мережне планування і управління, де аналізуються співвідношення між термінами закінчення великого комплексу операцій і моментами початку всіх операцій комплексу;

– оптимізація процесів обслуговування мереж [7, с. 3].

Теорія мереж для складних систем зі значною кількістю параметрів є непрактичною без використання можливостей кібернетики. О.М. Підхонний, досліджуючи методологію аналізу та стратегічні орієнтири фінансової безпеки, зазначає, що все актуальнішими стають дослідження процесів самоорганізації у відкритих нелінійних системах з позицій загальної теорії систем, кібернетики та синергетики (теорія суспільної дії), тобто він зазначає, що синергетика є етапом вивчення складних систем, що продовжує й доповнює кібернетику та загальну теорію систем, а також фокусує увагу на нерівноважності, нестабільності як природному стані викритих нелінійних систем, на множинності й неоднозначності шляхів їх еволюції [8, с. 92]. В умовах наростання постглобальних тенденцій синергетика, що заснована на принципах нелінійності, поліваріативності, взаємопроникнення хаосу і порядку (випадковості й необхідності),

відкритості явищ, знову ж таки підтверджує зниження можливостей прогнозування та моделювання поведінки фінансово-економічних систем традиційними методами. Саме поєднання можливостей електронного обчислення і теоретичних напрацювань дає можливості прискорення розрахунків індикаторів фінансової безпеки, які в постглобальному світі досить мінливі.

В руслі теорії мереж розвивається нейромережеве моделювання (математична модель імітації поведінки нервових клітин живого організму) систем безпеки, що дає змогу «врахувати стохастичні та динамічні властивості складних систем соціальних та фінансово-економічних відносин в процесі здійснення регулятивного впливу державних інститутів під час пошуку найкращих варіантів процедур багатоваріантного моделювання та оптимального вибору» [9].

Штучні нейронні мережі (табл. 2) з математичної точки зору – поліпараметричні задачі нелінійної оптимізації.

Навчання з підкріпленням вирізняється тим, що задається тільки модель імітаційного середовища і виключним способом вивчення середовища є взаємодія з ним. Такий тип мережі актуальний для моніторингу загроз фінансової безпеки, що виявляють себе у формі імперативів-викликів, тобто знаходяться в полі прихованих та ще не вивчених ризиків. Алгоритми навчання спрямовуються на знаходження оптимального варіанту безпекової політики, що відображає реакцію станів фінансово-економічної системи на впливи, які суб'єкт регулювання повинен чинити в таких станах. Базова модель навчання з підкріпленням формується з множини станів середовища S , множини дій A ; правил переходу між станами; правил, які визначають ска-

Таблиця 2

Класифікація штучних нейронних мереж

| Ознаки | Види | Особливості |
|--------------------------------|-------------------------|---|
| Тип вхідної інформації | Аналогові | Інформація у вигляді дійсних чисел |
| | Двійкові | Інформація у вигляді двійкового коду |
| Характер навчання | З учителем | Задаються вихідні дані |
| | Без вчителя | Опрацьовуються тільки вхідні дані |
| | З підкріпленням | Включається система штрафів та заохочень середовища |
| Характер налаштування синапсів | З фіксованими зв'язками | Вагові коефіцієнти нейронної мережі вибираються відразу, виходячи з умов завдання |
| | З динамічними зв'язками | В процесі навчання відбувається налаштування синаптичних зв'язків |

Джерело: за даними джерела [10]

лярну безпосередню винагороду (англ. “scalar immediate reward”) переходу; і правил, які описують те, що спостерігає агент [11].

Навчання без вчителя відбувається через самоорганізацію мережі на основі заданих вхідних даних за допомогою настроювання своїх ваг згідно з визначеним алгоритмом. Тип мереж без вчителя актуальний, наприклад, для аналізу станів фінансових, інвестиційних, товарних та інших ринків, тобто коли можливо задати бажану вибірку та необхідно визначити внутрішні зв'язки, залежності, закономірності, які притаманні елементам. Одним з найбільш популярних засобів в даному контексті є самоорганізаційні карти (self-organizing map) Кохонена, в основі яких лежить кластеризація, тобто які дають змогу проектувати багатовимірний простір в простір з меншою розмірністю [12]. Мережа навчається на навчальній вибірці, а процес навчання полягає в коригуванні ваг нейронів. Після завершення навчання мережа спрямовує свою роботу на розподіл кожного нейрона з тестової вибірки до того чи іншого кластеру.

Навчання з вчителем на противагу двом попереднім типам нейромережного моделювання передбачає в процесі навчання знаходження коефіцієнтів взаємозв'язків між нейронами і в результаті дає змогу виявляти залежності між вхідними та вихідними даними, тому саме в руслі досліджень, а точніше управління фінансовою безпекою держави даний тип нейронної мережі є найбільш зручним. Таку нейронну мережу досить формально можна визначити як сукупність простих процесорних елементів (визначених як нейрони), які характеризуються повністю локальним функціонуванням та об'єднані односпрямованими зв'язками (синапсами)

[9]. Задачу оптимізації системи забезпечення безпеки на основі імітаційного нейромережного моделювання формують таким чином: необхідно знайти значення вхідних змінних, які б оптимізували основний вихідний показник системи, тобто, задаючи бажані визначені оптимальні значення індикаторів фінансової безпеки, очікують отримати вхідні показники, котрі потрібно забезпечити на певний момент часу.

Індикатори фінансової безпеки держави представлені у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки держави від 29 жовтня 2013 р., що базується виключно на оцінці кількісних індикаторів та визначає 6 складових фінансової безпеки: банківську (7 індикаторів) та безпеку небанківського фінансового ринку (4 індикатори), боргову (5 індикаторів), бюджетну (4 індикатори), валютну (6 індикаторів), грошово-кредитну (6 індикаторів). Відповідно до вагових коефіцієнтів зазначені індикатори є елементами інтегрального індексу. Інвестиційно-інноваційна безпека (14 індикаторів), котра, на нашу думку, є частиною фінансової, за цією методикою виділяється окремо [13].

Перевагами використання Методичних рекомендацій є ранжування значень показників рівня безпеки (оптимальні, задовільні, незадовільні, небезпечні, критичні), що дає можливість в процесі нейромережного моделювання оптимізувати управління фінансовою безпекою відносно різних станів безпеки фінансової системи держави, а також віднести їх до окремих характеристичних груп. Отже, виділяють такі показники:

– показники-стимулятори, які здійснюють позитивний, стимулюючий вплив на коефіцієнт фінансової безпеки – рівень проникнення

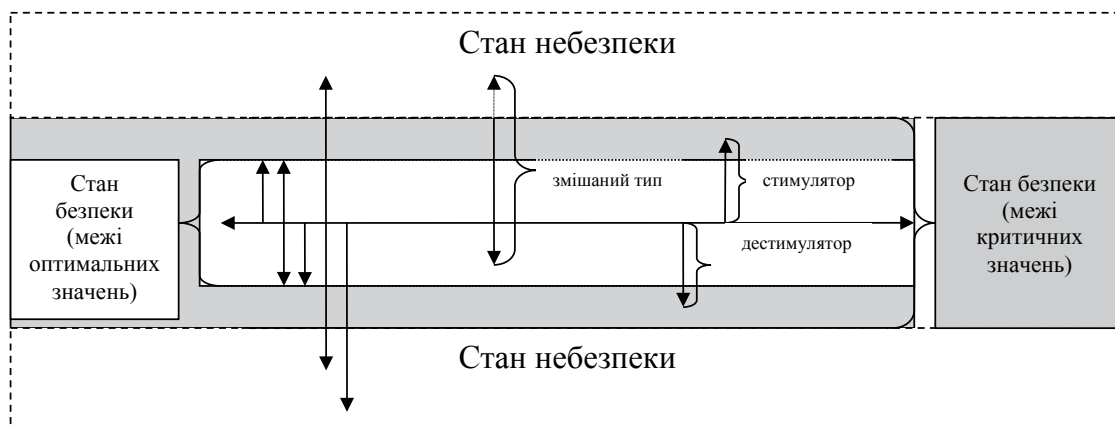


Рис. 1. Типи значень показників стану фінансової безпеки держави

страхування, відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, валові міжнародні резерви;

– показники-дестимулятори, які сприяють зниженню рівня фінансової безпеки (частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, рівень волатильності індексу ПФТС);

– показники змішаного типу, котрі до певного рівня є стимуляторами, а в разі виходу за межі критичних значень дестимуляторами (дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів) (рис. 1).

Варто зазначити, що, незважаючи на всебічність та багатоаспектність виключно самого індикативного підходу, важко говорити про те, що розрахунок показників за рекомендаціями дасть змогу оперативної реагувати в разі потреби на зміну інтегрального показника фінансової безпеки, оскільки під час самого розрахунку вони тільки констатують вже наявні тенденції.

Саме динамічністю, багатопараметричністю та оперативністю обґрунтовується актуальність в постглобальних умовах поєднання нейромережного моделювання та індикативного методу оцінки стану фінансової безпеки держави.

Висновки з цього дослідження. Отже, нейромережне моделювання систем безпеки сьогодні дає змогу врахувати комплекс динамічних і випадкових властивостей складних систем фінансово-економічних відносин в процесі здійснення регулятивного впливу державних інститутів під час пошуку найкращих варіантів процедур багатоваріантного моделювання та оптимального вибору. Задача оптимізації системи забезпечення фінансової безпеки на основі імітаційного нейромережного моделювання полягає в тому, щоб, задаючи бажані визначені оптимальні значення індикаторів фінансової безпеки, отримувати вхідні значення показників, котрі потрібно забезпечити на певний момент часу.

Перспективи подальших досліджень полягають безпосередньо у побудові нейромережної моделі фінансової безпеки України на основі вихідних показників (оптимальних, критичних значень), визначених Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бартіш М.Я. Дослідження операцій. Ч. 3. Ухвалення рішень і теорія ігор / М.Я. Бартіш, І.М. Дудзяний. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2009. – 277 с.
2. Ковальчук В. Моделі ринків з асиметричною інформацією у дослідженнях Нобелівських лауреатів / В. Ковальчук // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 3.- С. 123–132.
3. Cohen R. Complex Networks: Structure, Robustness and Function / R. Cohen, S. Havlin. – Cambridge : Cambridge University Press, 2010.
4. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті : [навчальний посібник]. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 164 с.
5. Проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць / наук. ред. Б.В. Канцелярук та ін. – Вип. 6. – К. : КиМУ, 2013. – 320 с.
6. Кобець С.П. Застосування теорії графів для оптимального управління економічними об'єктами / С.П. Кобець, І.І. Скрильчик // Вісник ОНУ. – 2016. – Т. 21. – Вип. 1.
7. Ніколаєва К.В. Дискретний аналіз. Графи та їх застосування в економіці : [навчально-методичний посібник] / К.В. Ніколаєва, В.В. Койбічук. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 84 с.
8. Підхомний О.М. Фінансова безпека України: методологія аналізу та стратегічні орієнтири : дис. ... докт. екон. наук / О.М. Підхомний. – Львів, 2015.
9. Матвійчук І.О. Застосування нейромережного моделювання для прогнозування рівня економічної безпеки національного господарства / І.О. Матвійчук // Інвестиційно-інноваційна складова фінансово-економічної безпеки на національному, регіональному та мікрорівні в контексті сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – К., 2015.
10. Wasserman P.D. Neural computing theory and practice / P.D. Wasserman. – 1989.
11. Gosavi A. Simulation-based Optimization: Parametric Optimization Techniques and Reinforcement / A. Gosavi. – 2003.
12. Kohonen T. Self-Organizing Maps / T. Kohonen // Springer, 1995.
13. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки держави від 29 жовтня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

УДК 336.114

Вплив бюджетних видатків на темпи соціально-економічного розвитку України

Коляда Т.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Стаття присвячена розкриттю взаємозв'язку між структурою бюджетних видатків та темпами соціально-економічного розвитку України. Визначено макроекономічні та інституціональні чинники, що впливають на формування бюджетної політики держави. Окреслено резерви оптимізації структури бюджетних видатків, обґрунтовано необхідність законодавчого закріплення процедури розроблення бюджетної стратегії як інструмента збалансування та формування бюджету за цільовим сценарієм з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку держави.

Ключові слова: бюджетна політика, бюджетні видатки, держава загального добробуту, гарантовані суспільні послуги, бюджетний перерозподіл.

Коляда Т.А. ВЛИЯНИЕ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ТЕМПЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена раскрытию взаимосвязи между структурой бюджетных расходов и темпами социально-экономического развития Украины. Определены макроэкономические и институциональные факторы, которые влияют на формирование бюджетной политики государства. Очерчены резервы оптимизации структуры бюджетных расходов, обоснована необходимость законодательного закрепления процедуры разработки бюджетной стратегии как инструмента сбалансирования и формирования бюджета по целевому сценарию с учетом приоритетов социально-экономического развития государства.

Ключевые слова: бюджетная политика, бюджетные расходы, государство общего благосостояния, гарантированные общественные услуги, бюджетное перераспределение.

Koliada T.A. INFLUENCE OF BUDGETARY EXPENSES ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT RATES OF UKRAINE

The article is dedicated to finding the connections between the structure of budgetary expenses and rates of socio-economic development in Ukraine. Macroeconomic and institutional factors which influence on forming of fiscal policy of the state are identified in the article. The optimization reserves of budgetary expenses' structure are outlined as well, as the necessity of the legislative fixing of the procedure of budget's strategy development as a reasonable instrument of budget balancing and forming by the special purpose scenario, taking into account the priorities of socio-economic development of the state.

Keywords: fiscal policy, budgetary expenses, state of commonwealth, warrants public services, budgetary redistribution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Серед основних завдань, що стоять перед світовою спільнотою та потребують вирішення у посткризовий період розвитку, першочерговим є розроблення нової економічної доктрини, яка має забезпечити теоретичну основу для створення нових інститутів та механізмів економічного регулювання, обґрунтувати новий розподіл балансу сил у світі. У цьому контексті особливого значення набуває необхідність наповнення новим змістом поняття «держава загального добробуту». Оскільки численні емпіричні дослідження, які були проведені у більшості країн світу, засвідчили, що протягом останніх років відбувається зростання ступеня впливу дер-

жави на економічне та політичне життя суспільства, що має свій прояв у збільшенні обсягів бюджетних видатків. Доведено, що «загальною світовою тенденцією є зростання ролі держави. При цьому суспільство прагне до максимізації свого добробуту переважно колективними засобами, а не індивідуальними» [1, с. 168].

Німецький економіст Адольф Вагнер ще у 1880-х роках сформулював «закон збільшення державних витрат». Тим самим фактично передбачив тенденції сучасного розвитку індустріального суспільства, якому притаманне збільшення політичного «тиску в ім'я розвитку суспільства» та постійне підвищення витрат на «соціальні виплати». А це

приводить до безперервного розширення державного сектору та зростання його частки в економіці [2, с. 144].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню механізмів впливу фіскальної політики на економічний розвиток присвячено праці представників різних напрямів західних наукових традицій, а саме роботи Ш. Бланкарта, Дж.М. Кейнса, Р. Масгрейва, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Й. Шумпетера та інших вчених [1–6].

Серед сучасних українських науковців вагомий внесок у дослідження питань становлення та розвитку бюджетної політики та визначення напрямів її вдосконалення зробили В.М. Геєць, Т.І. Єфименко, І.В. Запартіна, Ю.Б. Іванов, Л.В. Лисяк, І.О. Лютий, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші [7–14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених із цієї проблематики, слід зауважити, що існує потреба в подальшому дослідженні взаємозв'язку пріоритетів бюджетної політики з темпами соціально-економічного розвитку країни з урахуванням виникаючих ризиків і наявних можливостей державних фінансів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розкриття взаємозв'язку між структурою бюджетних видатків і темпами соціально-економічного розвитку України, а також виявлення резервів їхньої оптимізації з урахуванням наявних макроекономічних та інституціональних чинників впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні важливим є питання перспективи розвитку держави суспільного добробуту. Оскільки її виникнення та розбудова відбувалася в країнах, де інтенсивно скорочувався аграрний сектор, зокрема у Німеччині за часів Отто фон Бісмарка та Британії при Ллойді Джорджі. Вони відрізнялися від інших держав демографічними та структурними особливостями, що дало змогу зазначеним країнам запровадити солідарну пенсійну систему, яка фактично в незмінному вигляді функціонує в Україні й у теперішній час. При цьому встановлений пенсійний вік був набагато вище середньої тривалості життя людини. В сучасних умовах ситуація стала зворотною, тому немає сенсу обговорювати пенсійний вік у фінансовій перспективі, якщо це, наприклад, не 90 років. Потре-

бують модернізації сама система пенсійного забезпечення, принципи її побудови, джерела фінансування і, головне, встановлення лімітів на обсяги надання гарантованих державою суспільних послуг.

Основна ідея держави загального добробуту полягає в тому, що уряд несе відповідальність за добробут громадян, а також ця відповідальність не може бути покладена на індивіда, приватну корпорацію або територіальну громаду. Фінансування гарантованих суспільних послуг здійснюється за рахунок державних страхових програм та системи оподаткування. Серед основних функцій, які держава надає населенню, можна виділити такі: соціальне забезпечення та соціальний захист (виплата пенсій, допомог по безробіттю, субсидій малозабезпеченим сім'ям тощо), безкоштовна медична допомога та освіта, надання державного (муніципального) житла.

Необхідність постійно збільшувати витрати на фінансування законодавчо визначених функцій держави, зокрема з надання гарантованих суспільних благ та послуг, призвела до виникнення структурних дисбалансів бюджету та спричинила хронічний дефіцит зведеного бюджету України (табл. 1). На відміну від країн, що видобувають та експортують нафту та/або газ, а також свідомо йдуть на виконання бюджету з профіцитом для створення стабілізаційних фондів для майбутніх поколінь, Україна, як і більшість країн ОЕСР, де дефіцит бюджету в середньому знаходиться на рівні 2% від ВВП, витрачає більше коштів, ніж акумулює в бюджет. Це призводить до виникнення фіскального напруження в країні, слугує додатковим деструктивним чинником для досягнення бюджетної стабільності та макроекономічної стійкості.

Результатом проведення урядом дефіцитної бюджетної політики стало значне зростання державного боргу (прямого та гарантованого), який за період з 2007 по 2015 роки збільшився майже у шість з половиною разів та досяг рівня 79,4% ВВП. Цей показник вже є критичним згідно з індикаторами бюджетної безпеки, оскільки така величина боргу негативно впливає на темпи розвитку економіки України. Зростання витрат на обслуговування державного боргу з 0,5% до 4,3% ВВП протягом 2007–2015 років змушує уряд скорочувати обсяги бюджетних ресурсів на фінансування соціальних, інфраструктурних, інноваційних проектів або знову вдаватися до нових запозичень для покриття дефіциту бюджету. Фактично виникає замкнене коло,

розірвати яке без прийняття непопулярних для населення та бізнесу рішень вже неможливо. Зрозуміло, що продовжувати й далі таку політику вже вкрай небезпечно для економіки, тому необхідно здійснювати в країні структурні реформи, зокрема такі, що забезпечать перегляд структури видатків бюджету та пріоритетів витрачання бюджетних коштів.

Збільшення обсягів державного боргу спричинило зростання макроекономічних ризиків, що негативно вплинуло на інвестиційний потенціал вітчизняної економіки. Зазначена тенденція призвела також до погіршення кредитних рейтингів країни, що спровокувало зростання ставок по зовнішнім запозиченням у банках та небанківських установах. Накладання дії негативних чинників та тенденцій на економіку України за період з 2007 по 2015 роки спричинило різке скорочення темпів приросту ВВП з майже 8% до від'ємного значення 9,9% (не враховуючи різке падіння у кризовий

2009 рік). Це дає підстави стверджувати, що чинна бюджетна та макроекономічна політика уряду не сприяє стабілізації та підйому української економіки та потребує радикальних змін.

У наукових колах поширеною є думка, що саме державні видатки сприяють досягненню цілей економічного зростання. Економічне обґрунтування державного втручання в економіку в умовах неефективного функціонування ринкового механізму, а також процес розподілу ресурсів частково базуються на такому припущенні. Однак за ступенем того, як державний сектор починає брати на себе функції, які приватний сектор міг би виконувати більш продуктивно, а також з урахуванням того, що спосіб фінансування видатків може мати негативні наслідки як для бюджету, так і для економіки загалом, можна сказати, що зв'язок між сукупними державними витратами та економічним зростанням стає все менш виразним. Доказом цього можуть бути

Таблиця 1

Динаміка основних показників бюджетної системи України у 2007–2015 роках, % ВВП

| | 2007 рік | 2008 рік | 2009 рік | 2010 рік | 2011 рік | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Зведений бюджет | | | | | | | | | |
| Доходи | 30,5 | 31,4 | 29,9 | 29,1 | 30,6 | 31,6 | 30,4 | 29,1 | 32,9 |
| Видатки | 31,4 | 32,6 | 33,7 | 34,9 | 32,0 | 34,9 | 34,8 | 33,4 | 34,3 |
| Дефіцит* | -1,1 | -1,5 | -4,1 | -6,0 | -1,8 | -3,6 | -4,4 | -4,6 | -1,4 |
| Державний бюджет | | | | | | | | | |
| Доходи | 23,0 | 24,4 | 23,0 | 22,2 | 24,2 | 24,5 | 23,3 | 22,8 | 27,0 |
| Видатки | 24,2 | 25,5 | 26,5 | 28,0 | 25,6 | 28,0 | 27,7 | 27,7 | 29,1 |
| Дефіцит* | -1,4 | -1,3 | -3,9 | -5,9 | -1,8 | -3,8 | -4,4 | -4,9 | -2,1 |
| Місцеві бюджети | | | | | | | | | |
| Доходи | 14,6 | 14,5 | 14,7 | 14,7 | 13,9 | 16,0 | 15,2 | 14,8 | 14,9 |
| Видатки | 14,5 | 14,7 | 14,9 | 14,8 | 13,9 | 15,8 | 15,1 | 14,4 | 14,2 |
| у т.ч. міжбюджетні трансферти | 8,0 | 8,8 | 7,3 | 7,2 | 6,8 | 6,2 | 6,2 | 0,1 | 0,2 |
| Баланс | 0,1 | -0,2 | -0,2 | -0,1 | 0 | 0,2 | 0,1 | 0,4 | 0,7 |
| Структура доходів бюджету за рівнями управління, % | | | | | | | | | |
| Державний бюджет | 75,5 | 76,2 | 74,0 | 74,4 | 78,3 | 77,4 | 76,2 | 77,8 | 82,0 |
| Місцеві бюджети | 24,5 | 23,8 | 26,0 | 25,6 | 21,7 | 22,6 | 23,8 | 22,2 | 18,0 |
| Структура видатків бюджету за рівнями управління, % | | | | | | | | | |
| Державний бюджет | 77,1 | 78,1 | 78,9 | 80,3 | 80,0 | 80,3 | 79,8 | 82,8 | 84,9 |
| Місцеві бюджети | 22,9 | 21,9 | 21,1 | 19,7 | 20,0 | 19,7 | 20,2 | 17,8 | 15,1 |
| Державний борг | 12,3 | 20,0 | 34,8 | 39,9 | 36,3 | 36,6 | 40,2 | 70,3 | 79,4 |
| Витрати на обслуговування державного боргу | 0,5 | 0,5 | 1,1 | 1,4 | 1,8 | 1,8 | 2,3 | 3,2 | 4,3 |
| Темпи приросту ВВП | 7,9 | 2,3 | -14,8 | 4,1 | 5,2 | 0,3 | 0 | -6,6 | -9,9 |

* з 2004 року дані наводяться з урахуванням кредитування за вирахуванням погашення

Джерело: розраховано автором за даними Державної казначейської служби України (<http://treasury.gov.ua>), Національного банку України (<http://www.bank.gov.ua>)

дані по цілому ряду розвинених країн, які не вказують на існування послідовної кореляції між сукупними державними видатками та економічним зростанням.

Така тенденція дає змогу зробити припущення, що економічне зростання держави певним чином залежить не від обсягів державних витрат, а від їхньої структури, оскільки деякі види цих витрат більш орієнтовані на зростання. До таких, зокрема, належать витрати на:

- розвиток інфраструктури, який сприятиме залученню приватних інвестицій;
- освіту, що забезпечить підвищення рівня кваліфікації трудових ресурсів;
- охорону здоров'я, що сприятиме зростанню продуктивності праці;
- заходи, спрямовані на забезпечення безперебійного функціонування державної інфраструктури;
- забезпечення функціонування адміністративної та правової системи, що створюють умови для злагодженої роботи складного економічного механізму [15, с. 146].

Протягом 2007–2015 років показники доходів зведеного бюджету коливалися в діапазоні від 29,1% ВВП (мінімальне значення було зафіксовано у 2010 та 2014 роках) до 32,9% ВВП (максимальне значення спостерігалось у 2015 році). Показники доходів державного бюджету також мали значну волатильність протягом зазначеного періоду від 22,2% ВВП у 2010 році до 27,0% ВВП у 2015 році. Максимальне відхилення показників зведеного бюджету становило 3,8% ВВП, державного – 4,8% ВВП. В умовах унітарної держави, якою є Україна, коли майже 80% доходів зведеного бюджету формується за рахунок доходів державного бюджету, можна стверджувати, що коливання показників доходів бюджетної системи відбувається переважно за рахунок нестабільності акумулювання дохідної частини державного бюджету. Місцеві бюджети не впливають суттєво на цей процес, оскільки майже 50% їхніх доходів складають міжбюджетні трансферти, які надаються з державного бюджету на фінансування делегованих повноважень та фінансове вирівнювання.

Показники видатків бюджетної системи також характеризуються волатильністю протягом періоду з 2007 по 2015 роки, але мають чітко виражену тенденцію до зростання з 31,4% до 34,3% ВВП. Аналогічний тренд на зростання мають видатки державного бюджету з 24,2% до 29,1% ВВП. При цьому темпи зростання видатків державного бюджету виперед-

жають темпи приросту видатків зведеного бюджету. Відповідно, темпи приросту видатків бюджетної системи перевищують темпи зростання її доходів. Невідповідність між обсягами доходів та видатків бюджетної системи призвела до виникнення в Україні хронічного дефіциту, який для збалансування бюджету покривався за рахунок запозичень або продажу державного майна. Оскільки продаж державного майна або національного багатства має обмежений обсяг та є вичерпним ресурсом (джерелом фінансування бюджету), уряд компенсує нестачу бюджетних коштів за рахунок запозичень, як зовнішніх, так і внутрішніх, або вдаючись до монетизації дефіциту бюджету, зокрема за рахунок емісії грошей, що офіційно заборонено бюджетним законодавством країни.

Незважаючи на тенденцію до зростання доходів зведеного бюджету України, їхній показник на рівні 34,3% від ВВП у 2015 році все одно залишався значно нижче рівня, який характерний для найбільш розвинених країн ОЕСР (біля 40% ВВП) та країн-членів ЄС (у середньому 44% ВВП). При цьому вітчизняна структура бюджетних видатків має суттєві відмінності від інших країн, оскільки в Україні не входять до складу бюджетної системи пенсійний фонд та соціальні фонди, що викривляє значення показника видатків держави у бік зменшення. Також існують розбіжності у тренді змін показників окремих складових структури видатків бюджету. Зокрема, бюджетне навантаження в Україні дещо нижче, ніж у країнах зони ЄС, однак вітчизняний показник відрізняється значною волатильністю та протилежним напрямом тренду щодо його змін. Якщо у європейських країнах простежується тенденція до зменшення або стабілізації темпів зростання бюджетних видатків, то в Україні відбувається їхнє нерівномірне поступове зростання.

Емпіричні дослідження стосовно питання про взаємозв'язок бюджетних видатків та економічного зростання базуються головним чином на системі обліку та аналізу зростання Денісона, згідно з яким зростання визначається зміною обсягів капіталу у формі матеріальних активів, трудових ресурсів, технологій, а також ефективністю використання ресурсів. Якщо урядові видатки сприяють розвитку будь-якої з цих складових, то очікується позитивний вплив на економічне зростання. Останні дослідження західних вчених підтверджують гіпотезу про існування подібного впливу державних капітальних видатків на

зростання. Більш того, в межах капітальних видатків видатки на освіту та інші соціальні сфери спричиняють найбільший вплив. Що стосується поточних продуктивних видатків, особливо видатків на соціальну сферу та безпосередню підтримку приватного сектору, то вони також мають позитивний вплив на зростання [15, с. 149].

Необхідно наголосити на тому, що державні видатки не потрібно розглядати дуже спрощено, тобто як сукупність деяких чинників, які спричиняють найбільший вплив на зміну темпів зростання в різних країнах або в різні періоди часу в одній країні. Зовнішні чинники мають найбільший ступінь впливу, але, на жаль, у більшості випадків причини відмінностей у темпах зростання до цього часу не розкрито. Це яскраво підтверджується історичним розвитком країн колишнього Радянського Союзу. Незважаючи на те, що у 1991 році Україна була однією з найбільш розвинених республік СРСР, мала значні природні та людські ресурси, економіка країни протягом майже 9 років перебувала в кризовому стані, на відміну від країн Балтики (Естонія, Латвія, Литва), у яких період становлення зайняв менше часу й не був дуже болісним для населення з позиції його зuboжіння. Таким чином, можна зробити висновок, що державні видатки певною мірою сприяють економічному зростанню, але насамперед

велике значення має не їхній обсяг, а структура. Тому спроба розмежувати видатки на капітальні та поточні може бути помилковою. У центрі уваги перш за все повинні бути відмінності між витратами, які мають продуктивний та непродуктивний характер.

Доцільно в цьому контексті розглянути структуру державних видатків Зведеного бюджету України, щоб визначити, за рахунок яких видів видатків відбулося їхнє зменшення (табл. 2), та зв'язати ці зрушення з темпами зміни ВВП за аналогічний період.

Видатки зведеного бюджету протягом 2007–2015 років знаходилися на рівні 31,4–34,3% ВВП (збільшилися на 2,9%). Суттєві зміни відбулися у фінансуванні соціальної сфери, а саме видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення збільшилися з 6,7% ВВП у 2007 році до 8,9% ВВП у 2015 році (на 2,2%), видатки на освіту зменшилися з 6,2% ВВП до 5,8% ВВП за період, що аналізується (на 0,4%), видатки на духовний та фізичний розвиток залишилися на рівні 0,8% ВВП, видатки на охорону здоров'я зменшилися з 3,7% ВВП до 3,6% ВВП (на 0,1%). Загальна сума видатків на соціальну сферу зросла з 17,4% від ВВП у 2007 році до 19,1% від ВВП у 2015 році (на 1,7%), що складає майже 60% від загальної суми видатків бюджету.

Також відбулося зростання видатків за статтею «загальнодержавні функції» з 3,4%

Таблиця 2

Структура видатків Зведеного бюджету України за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету за 2007–2015 роки, % ВВП

| | 2007 рік | 2008 рік | 2009 рік | 2010 рік | 2011 рік | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Загальнодержавні функції | 3,4 | 3,3 | 3,6 | 4,1 | 3,8 | 3,9 | 4,2 | 5,0 | 5,9 |
| Оборона | 1,3 | 1,2 | 1,1 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,7 | 2,6 |
| Громадський порядок, безпека та судова влада | 2,6 | 2,9 | 2,7 | 2,7 | 2,5 | 2,6 | 2,7 | 2,9 | 2,8 |
| Економічна діяльність | 5,6 | 5,4 | 4,4 | 4,1 | 4,4 | 4,4 | 3,5 | 2,8 | 2,8 |
| Охорона навколишнього природного середовища | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,2 | 0,3 |
| Житлово-комунальне господарство | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,5 | 0,7 | 1,4 | 0,5 | 1,1 | 0,8 |
| Охорона здоров'я | 3,7 | 3,5 | 4,0 | 4,1 | 3,8 | 4,1 | 4,2 | 3,6 | 3,6 |
| Духовний та фізичний розвиток | 0,8 | 0,8 | 0,9 | 1,1 | 0,8 | 1,0 | 0,9 | 0,9 | 0,8 |
| Освіта | 6,2 | 6,4 | 7,3 | 7,4 | 6,6 | 7,2 | 7,3 | 6,4 | 5,8 |
| Соціальний захист та соціальне забезпечення | 6,7 | 7,8 | 8,6 | 9,7 | 8,1 | 8,9 | 10,0 | 8,8 | 8,9 |
| Усього | 31,4 | 32,6 | 33,7 | 34,9 | 32,0 | 34,9 | 34,8 | 33,4 | 34,3 |

Джерело: розраховано автором за даними Державної казначейської служби України (<http://treasury.gov.ua>)

ВВП до 5,9% ВВП (на 2,5%) переважно за рахунок збільшення витрат на обслуговування державного боргу за зазначений період.

Найбільших змін у структурі видатків зведеного бюджету зазнали видатки на економічну діяльність, які мають при цьому протилежний тренд змін. Так, відбулося їх зменшення з 5,6% ВВП у 2007 році до 2,8% ВВП у 2015 році (на 2,8%), що свідчить як про скорочення обсягів державних інвестицій (субвенцій), так і про зменшення субсидій та допомог на покриття збитків підприємств окремих секторів економіки, зокрема сільського господарства та вугільної галузі.

Частка видатків на житлово-комунальне господарство відрізняється значною волатильністю з діапазоном коливань від 0,5% ВВП у 2010 та 2013 роках до 1,4% ВВП у 2012 році, коли відбувалася реалізація масштабних інфраструктурних проектів для проведення Євро-2012. У 2015 році частка зазначених видатків знов зросла до 0,8% від ВВП. Такий тренд змін пояснюється як фінансуванням цього напрямку діяльності держави за залишковим принципом, так і скороченням обсягів будівництва житла коштами державного або місцевих бюджетів, збільшенням обсягів приватного (приватизованого) житла, підвищенням тарифів на комунальні послуги для збільшення частки їх покриття за рахунок коштів споживачів, запровадженням принципу державно-приватного партнерства щодо надання послуг у сфері ЖКГ.

У 2015 році відбулося зростання частки видатків на оборону в структурі видатків зведеного бюджету удвічі, а саме до 2,6% ВВП за період з 2007 по 2015 роки. Прогнозується, що ця тенденція буде продовжуватися у середньостроковій перспективі через військові події на сході країни, котрі потребують збільшення кількості військовослужбовців у державі та обсягів фінансування програм, спрямованих на модернізацію військової техніки та переозброєння армії загалом. Оскільки нехтування інтересами армії у попередні роки негативно вплинуло на її обороноздатність та розвиток вітчизняного ВПК через відсутність державних замовлень.

Решта складових структури видатків зведеного бюджету не зазнала суттєвих змін за період з 2007 по 2015 роки, їхні показники мали незначні коливання в межах фіксованого рівня.

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно наголосити на тому, що серед науковців й досі не існує єдиної думки щодо визначення опти-

мального рівня втручання держави у функціонування ринкового механізму. Так, зокрема, закон Вагнера стверджує, що «за ступенем індустріалізації суспільства сукупність соціальних, комерційних та правових відносин усередині нього стає більш складною. Уряди будуть відігравати більш помітну роль у заснуванні та керівництві інститутами, які створені для регулювання цієї складної системи» [15, с. 152].

Ш. Бланкарт звертає увагу на те, що «демократія має поняття припустимого (оптимального) податкового тягаря, тому на дії урядів накладені жорсткі обмеження щодо значного збільшення видатків. Однак у періоди соціальних потрясінь, таких як війна, голод або природні катаклізми, припустимий рівень оподаткування збільшується й державні витрати можуть зростати. Але після соціальних потрясінь припустима норма оподаткування не повертається повністю до попереднього рівня, що призводить до перманентного збільшення державних витрат завдяки ефекту зсуву. При цьому необхідно пам'ятати, що високі державні видатки в період рецесії зберігаються і під час економічного піднесення, а коли настає чергова рецесія, вони збільшуються знову. Квота державних видатків, таким чином, у довгостроковому періоді має тенденцію до перманентного збільшення» [1, с. 192].

Останнім часом увага фахівців зосередилась на спробах пояснити зростання державних видатків через політичні процеси, що відбуваються в країні. Зокрема, вважається, що споживачі саме під час голосування виявляють свої переваги стосовно державних програм. Реалізація поглядів обраних представників народу опосередковується потім рішеннями бюрократів, які відповідають за реалізацію політики та програм. Теоретики суспільного вибору висунули ряд гіпотез стосовно політичних та бюрократичних процесів, які впливають на прийняття урядових рішень. Зокрема, стверджується, що правило більшості може призвести до надмірних асигнувань на державні програми, оскільки створюються коаліції, що виступають за зростання витрат вище рівня, який порівнюється з бажанням їх фінансувати. Державні програми, що потребують додаткових бюджетних витрат, не з'являються тільки тому, що певна група, яка представляє чиїсь інтереси, не бажає цього. Крім того, такі програми повинні бути запропоновані державною інституцією. Таким чином, державні витрати можуть зростати не тільки тому, що збільшення витрат вимагають громадяни та групи, які представ-

ляють різні інтереси, але й тому, що вони породжуються демократією, яка підтримує такі програми, чия влада та престиж збільшуються разом зі зростанням витрат бюджету. Так, Ш. Бланкарт вважає, що «різноманітні групи з певними інтересами, в тому числі державна бюрократія, можуть висувати підвищені фінансові запити насамперед у тому випадку, якщо існують надійні джерела фінансування доходної частини бюджету. Невситимий попит на державні блага являє собою двигун, що стимулює прогресуючу експансію держави» [1, с. 201].

Через відсутність однотайності у вирішенні питання стосовно визначення оптимального розміру бюджетних витрат для конкретної країни з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників щорічно, визначаючи основні напрями бюджетної політики України на відповідний рік, науковці та практики дискутують щодо основного параметру бюджетної політики – частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Співвідношення обсягу бюджету і ВВП – важлива економічна проблема, зумовлена особливостями функціонування моделі економіки конкретної держави, яку необхідно враховувати під час формування довгострокової бюджетної політики.

Висновки з цього дослідження. Через економічних, соціальних та інших чинників.

особливості реалізації бюджетної політики – наявність часового лагу між прийняттям рішень та їхнім впливом на економіку, а також об'єктивні адміністративні затримки (тривалість бюджетного процесу та регламент щодо внесення змін до чинного законодавства) – необхідно на сучасному етапі визначити пріоритети державних витрат, обмежити неефективні соціальні видатки та збільшити їх адресність, переорієнтувати державні потоки коштів на заходи, які забезпечать відродження економіки держави.

Для досягнення бюджетної стабільності та прискорених темпів розвитку економіки України необхідна наявність у державі законодавчо визначеної бюджетної стратегії, яка забезпечить передбачуваність реакцій бюджетної системи на виклики і можливості, які можуть виникати у рамках різних варіантів розвитку світової економіки, передбачити превентивне застосування адекватного набору заходів за негативної дії зовнішніх економічних чинників. Під час формування довгострокової бюджетної політики стабілізації державних фінансів необхідно враховувати як діючі витратні зобов'язання, так і ті зобов'язання, виникнення яких можна очікувати на основі даних економічних і соціальних прогнозів, оцінки перспективної дії внутрішніх і зовнішніх еко-

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт ; пер. з нім. С.І. Терещенко, О.О. Терещенка ; передмова та наук. редагування В.М. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.
2. Масгрейв Р.А. Государственные финансы: теория и практика / Р. Масгрейв, П. Масгрейв ; пер. с англ. – М. : Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.М. Кейнс ; вступ. статья Н.А. Макашевой. – М. : Эксмо, 2008. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
4. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / под ред. П. Самуэльсона, У. Барнетта ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 490 с.
5. Стиглиц Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж.Е. Стиглиц ; пер. с англ. В. Лопатка. – М. : Эксмо, 2011. – 512 с. – (Экономика: мировые тенденции).
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер, – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
7. Структурні зміни та економічний розвиток України : [монографія] / [В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артюмова та ін.] ; за ред. Л.В. Шинкарук. – К. : НАН України; Ін-т екон. та прогнозув., 2011. – 696 с.
8. Єфименко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання / Т.І. Єфименко. – К. : ДННУ «Акад. фін. Управління», 2012. – 332 с.
9. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна. – К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
10. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л.В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.

11. Національні фінансові системи в умовах глобалізації : [монографія] / [І.О. Лютий, А.Ф. Павленко, Т.Є. Оболенська та ін.] ; за заг. ред. І.О. Лютого. – Івано-Франківськ : Галицька Академія, 2008. – 308 с.
12. Экономика налоговых реформ : [монография] / [под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул]. – К. : Алерта, 2013. – 432 с.
13. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : [монографія] / [В.М. Федосов, В.О. Опарін, С.Т. Льовочкін] / [за наук. ред. В.М. Федосова]. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.
14. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / за ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
15. Коляда Т.А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика : [монографія] / Т.А. Коляда. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2016. – 396 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 63).

УДК 330.144.2

Єврооблігації як інструменти ринку капіталу

Ливдар М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Національного університету «Львівська політехніка»

Панюш Л.Ф.

магістр

Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглянуто процес становлення єврооблігацій на світовому та національному рівнях, визначено їх основні особливості як інструмента ринку капіталу України. Проведено аналіз тенденцій сучасного глобального ринку єврооблігацій та вітчизняного ринку, а також визначено основні переваги та недоліки даного виду запозичень для українських емітентів.

Ключові слова: ринок капіталу, єврооблігації, різновиди єврооблігацій, облігації зовнішньої державної позики, суверенні єврооблігації.

Ливдар М.В., Панюш Л.Ф. ЕВРООБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЫНКА КАПИТАЛОВ

В статье рассмотрен процесс становления еврооблигаций на мировом и национальном уровнях, определены их основные особенности как инструмента рынка капитала Украины. Проведен анализ тенденций современного глобального рынка еврооблигаций и отечественного рынка, а также определены основные преимущества и недостатки данного вида заимствований для украинских эмитентов.

Ключевые слова: рынок капиталов, еврооблигации, разновидности еврооблигаций, облигации внешнего государственного займа, суверенные еврооблигации.

Lyvdar M.V., Paniush L.F. EUROBONDS AS INSTRUMENTS OF CAPITAL MARKET

In the article is considered the process of formation of Eurobonds in the international and national levels, defined their main characteristics as Ukrainian capital market instrument. Made the analysis of the trends of modern global Eurobond market and domestic market as well as conducted the basic advantages and disadvantages of this type of loans for Ukrainian issuers.

Keywords: capital market, Eurobonds, variety of Eurobonds, government bonds, sovereignty Eurobonds.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок капіталу, без перебільшення, є одним з основних та перспективних елементів сучасної фінансової моделі світу. Його масштаб, багаторівневий характер учасників, різноманітність інструментів, що на ньому обертаються, роблять ринок капіталу складною багаторівневою системою. Сучасні умови розвитку національної економіки, що характеризуються недостатністю та високою вартістю внутрішніх джерел фінансування, зумовлюють необхідність дослідження такого інструмента ринку капіталу, як єврооблігації. Саме єврооблігації є одним із найбільш ефективних інструментів залучення інвестицій, який дає змогу не лише залучити значні за обсягом та відносно дешевші довгострокові ресурси, але й диверсифікувати джерела фінансування та провести хеджування валютних ризиків. Проте варто сказати про небезпеку негативних наслідків від проведення зовнішніх запозичень за рахунок єврооблігацій. Передусім

це недоліки, що пов'язані із чутливістю фінансової системи щодо ризиків змінного зовнішнього середовища в умовах глобалізації на світовому ринку, та загрози для фінансової безпеки країни. Економіку України можна охарактеризувати як економіку країни, що перебуває на етапі свого розвитку. Цей етап характеризується труднощами щодо капітальних інвестицій у пріоритетні галузі економіки, недостатністю фінансових ресурсів у вітчизняних підприємств, низьким рівнем національних заощаджень та національного інвестування. Облігації як інструменти ринку капіталу в Україні виникли відносно недавно, а обіг єврооблігацій серед резидентів був дозволений лише у 2003 році. Тому не можна заперечувати, що ринок єврооблігацій вітчизняних емітентів, навіть тих, що займають високі позиції в економіці, і використання українськими емітентами цього інструмента ринку капіталу є недостатньо розвиненими порівняно з іншими країнами Європи. Тому

сьогодні постає важливе питання, що полягає у визначенні перспектив розвитку єврооблігацій як інструмента національного ринку капіталу, а також встановленні його оптимального використання, що забезпечуватиме стабільний економічний розвиток та одночасно мінімізує ризики для економічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Етапи розвитку та аспекти функціонування єврооблігацій досліджували у своїх наукових працях багато вітчизняних вчених. Вагомий внесок у вивчення та розвиток цього питання зробили такі вчені, як, зокрема, О.А. Шуба, О.В. Олійник, І.В. Сідельнікова, О.В. Чеберяко, С.В. Багдік'ян. В роботах зазначених науковців визначено особливості розвитку ринку єврооблігацій в Україні, проаналізовано тенденції та перспективи функціонування цього виду боргових цінних паперів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що питанню єврооблігацій присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених, які ґрунтовно досліджують цю тему як із теоретичної точки зору, так і з точки зору сучасної практики застосування єврооблігацій, тематика запозичень за рахунок єврооблігацій та чинники, що справляють визначальну роль на визначення позиції України на міжнародному ринку капіталів, залишаються достеменно не вивченими і не розробленими. Складність досліджуваного питання, багатогранність його проблематики вимагають подальшого наукового розгляду, конкретизації та дослідження в умовах сучасного економічного розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних аспектів розвитку єврооблігацій як інструмента національного ринку капіталу з урахуванням міжнародного досвіду, а також аналіз практичних особливостей функціонування єврооблігацій на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Єврооблігації є перспективним та широко застосовуваним інструментом світового ринку капіталу. Їх емітентами можуть бути міжнародні організації, уряди, місцеві органи влади, банки, великі корпорації.

Під єврооблігаціями розуміють цінні папери, що випускаються у валюті, яка є зазвичай іноземною для емітентів, та розміщення яких здійснюється за допомогою міжнародного синдикату андеррайтерів серед зарубіжних інвесторів, для яких валюта, в якій деноміновані єврооблігації, також, як пра-

вило, є іноземною [1]. Назва «єврооблігація» є умовною та пояснюється тим, що початок використання цього виду цінних паперів бере свій початок у Європі.

Науковці виділяють такі характерні особливості єврооблігацій:

- оборотність за межами конкретних національних ринків;
- наявність міжнародного емісійного синдикату андеррайтерів;
- наявність певного привілейованого податкового статусу;
- обіг не контролюється законодавством певної окремої країни;
- первинне розміщення відбувається тільки через фінансові чи кредитні інститути;
- розміщення проводиться одночасно на ринках декількох країн [1].

Причиною виникнення цього фінансового інструмента стало запровадження адміністрацією Д. Кеннеді обмежень на використання іноземними позичальниками ринку капіталів США у 1963 році. Причини цього рішення пов'язані з тим, що за період з 1946 р. до 1963 р. іноземні позичальники розмістили на ринку США облігацій на суму 14 млрд. дол. Для того щоб запобігти витоку капіталу за межі країни, 18 липня 1963 р. у США ввели зрівнювальний податок на проценти (Interest Equalization Tax, IET). Внаслідок цього для резидентів купівля іноземних облігацій втратила свої переваги, а іноземні запозичення перемістились на європейські ринки і сформувавали стабільний попит на єврооблігації [2].

Першою великою угодою із розміщення єврооблігацій вважається випуск боргових цінних паперів італійською державною компанією із будівництва шляхів "Autostrade" на суму 15 млн. дол. США з дохідністю 5,5% річних, їх розміщення на ринку здійснив британський банк "SG Warburg". Цінні папери було випущено в аеропорті Амстердаму ("Schiphol") з метою уникнення британського гербового збору, а купонні розрахунки проводились у Люксембурзі, щоб оминати британський податок на прибуток [2].

Отже, можна зробити висновок, що метою випуску перших єврооблігацій було не стільки отримання прибутку, скільки ухилення від оподаткування. В подальшому застосування єврооблігацій набуло широкого поширення передусім через привабливі відсоткові ставки та гнучкість цього інструмента (можливість вибору країни випуску, валюти та часу емісії).

На сучасному етапі розвитку виділяють декілька різновидів єврооблігацій, їх представлення наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Різновиди єврооблігацій*

| За виплатою купонного доходу: | |
|--|--|
| Прості облігації (straight bonds) | Облігації з фіксованою процентною ставкою, що не передбачають права дострокового погашення, а також конвертації в акції; їм притаманні серії щорічних купонів; на даний вид припадає понад 60% всіх єврооблігацій |
| Облігації з нульовим купоном (zero coupon bonds, ZR) | Облігації, за якими не виплачуються проценти, вони емітуються та обертаються з дисконтом до номіналу; цей вид не має ніяких виплат до настання строку погашення; продаються за вартістю, нижчою номінальної, що і забезпечує виникнення прибутку |
| Облігації з глибоким дисконтом (deep discount bonds) | Облігації, для яких характерна наявність купону, на вторинному ринку вони продаються з дисконтом; річний процент є нижчим, ніж середній ринковий |
| Облігація з можливою зміною процента (retractable bonds) | Облігації, купон за якими може бути змінено у певний строк, відповідно, власник облігацій може погодитись з умовами або погасити облігацію; зазвичай строк погашення облігацій становить від 12 до 15 років, проте початковий процент може змінитись через 3–5 років |
| Облігації з «плаваючою» відсотковою ставкою (floating rate note (FRN's)) | Облігації, ставки та дохід за якими прямо залежать від ринкового процента; термін їх обігу складає п'ять років |
| Частково оплачені облігації (partly paid bonds) | Облігації, вартість яких оплачується частинами, спочатку 15–30%, а через 6–9 місяців виплачується решта; якщо інвестор не оплачує повну вартість облігації у встановлені строки, то він втрачає початковий платіж, а також облігацію |
| Облігації з індексованим процентом | Облігації, процент за якими перебуває у залежності від змін індексу цін на товари (наприклад, золото) |
| Двовалютні облігації (dual currency bonds) | Облігації, номінал яких визначений в одній валюті (наприклад, в дол. США), але погашення основної суми за ними здійснюється в іншій валюті (наприклад, в англійській фунтах стерлінгів) |
| За способом погашення: | |
| Облігації з опціоном на покупку (bond with Call Option) | Облігації, за якими емітент одержує право погасити їх у наперед встановлений час |
| Облігації з опціоном на продаж (bond with Put Option) | Облігації, які інвестор має можливість достроково пред'явити до погашення у визначений наперед час |
| Облігації з опціоном на продаж і на покупку (retractable Bond (bond with Put and Call Option)) | Облігація, що поєднує в собі риси двох попередніх, тобто надає право дострокового погашення як емітенту, так і інвестору |
| Облігації без права дострокового відзвину емітентом (bullet bond) | Облігації, які характеризуються погашенням повної суми в момент закінчення терміну дії |
| Облігації з фондом погашення (sinking fund bond) | Облігації, за якими емітент здійснює відрахування коштів на спеціальний рахунок з метою погашення боргу; у міжнародній практиці практикується погашення шляхом купівлі емітентом облігацій на відкритому ринку |
| Конвертовані облігації (convertible bonds) | Облігації, дохід за якими не є високим порівняно з іншими видами, проте вони дають право їх власнику після завершення терміну обміняти їх на акції позичальника, якщо дивіденди за акціями будуть вищими, ніж проценти за облігаціями |
| За способом забезпечення: | |
| Муніципальні облігаційні запозичення | Облігації, що переходять на міжнародні ринки та витісняються із національних ринків цінних паперів; передусім розглядаються як інструмент фінансування суспільних потреб, наприклад, розвиток систем електропостачання, а також будівництва закладів освіти і охорони здоров'я, оскільки реалізація цих проектів потребує великих інвестицій, їх зручно фінансувати шляхом випуску муніципальних облігацій |
| Генеральні облігації | Облігації, які задовольняють потреби емітента у доходах та інших фінансових джерелах |
| Дохідні облігації | Облігації, обслуговування яких здійснюється за рахунок доходів із спеціально створених проектів; виплата основної суми та відсотків проводиться за умови досягнення достатнього рівня прибутковості цього проекту |

Сформовано на основі джерела [3]

З метою забезпечення регулювання обігу єврооблігацій на міжнародному рівні було створено Асоціацію міжнародних облігаційних дилерів, а також Міжнародну асоціацію учасників первинних ринків. Згодом назва асоціації була змінена на Асоціацію учасників міжнародних фондових ринків. До її складу входило 866 учасників, включаючи Великобританію (166 учасників), Швейцарію (138 учасників), Німеччину (57 учасників), Люксембург (60 учасників). Свою діяльність асоціація здійснює у напрямі регулювання операцій з єврооблігаціями, розроблення правил етики поведінки, а також процедур щодо врегулювання конфліктів, надання консультацій зацікавленим клієнтам, проведення навчань із подальшою видачею дипломів. Головний офіс асоціації розташований в Швейцарії, проте більшість операцій проводиться в Лондоні, оскільки там розташований секретаріат [3].

Відповідно до рейтингів емітентів облігацій та єврооблігацій глобального та регіонального ринків капіталу, що опубліковані на сайті "Cbonds" за перший квартал 2017 року, країни-емітенти розмістили боргових цінних паперів, зокрема єврооблігацій, на суму 2 430 млрд. дол. США. Перше місце посідає США з обсягом розміщених облігацій та єврооблігацій на суму 1 075 млрд. дол. США, на другому місці розташована Японія – 390 млрд. дол. США, третє місце посіла Італія – 130 млрд. дол. США, Франція та Німеччина посідають 4 та 5 місце із обсягом випуску облігацій та єврооблігацій на суму 82 та 77 млрд. дол. США відповідно. За перші три місяці 2017 року на ринку суверенних єврооблігацій було розміщено цінних паперів на суму 67 млрд. дол. США. Перше місце за обсягом випуску посів Кувейт, розмістивши 2 випуски на загальну суму 8 млрд. грн.

Що стосується стану національного ринку боргових цінних паперів, представляємо інформацію щодо кількості емісій станом на перший квартал 2017 року у вигляді табл. 2 [4].

За даними, що наведені в табл. 2, можна зробити висновок, що вітчизняні підприємства орієнтуються переважно на ринок вну-

трішнього запозичення фінансових ресурсів, тому варто виділити переваги та недоліки залучення коштів за рахунок розміщення єврооблігацій.

Для компаній, що є емітентами єврооблігацій, виділяють ряд переваг цього виду цінних паперів перед іншими, зокрема це:

1) високий рівень надійності (угоди купівлі-продажу здійснюються відповідно до схеми «поставка проти платежу»);

2) довготерміновий термін погашення (дає змогу отримати фінансові ресурси на тривалий термін, що є вигідним для великих інвестиційних проектів);

3) обсяги запозичень більші, ніж у корпоративних облігацій (можливість залучення капіталу за рахунок випуску єврооблігацій значно перевищує можливості запозичень на національному ринку боргових цінних паперів);

4) можливість управління боргом (реалізується за рахунок купівлі-продажу цінних паперів через вторинний ринок);

5) можливість зниження ставки процента (високий рівень диверсифікації інвесторів дає змогу знизити рівень процентних ставок в середньому на 1%);

6) присвоєння компанії певного рейтингу (своєчасність виконання зобов'язань за єврооблігаціями, економічна оцінка загального стану компанії провідними світовими агентствами забезпечують позитивний імідж організації, що надає ряд переваг, наприклад, можливість отримати гудвіл) [5].

Незважаючи на ряд переваг порівняно з іншими видами облігацій, єврооблігаціям притаманні і певні недоліки, що впливають на рішення вітчизняних підприємств щодо випуску даних цінних паперів. Таким недоліками передусім є високі вимоги, що ставляться до емітентів єврооблігацій, щодо ведення звітності, прозорості структури компанії-емітента, залежність від стану глобального (світового) ринку капіталу.

Випуск єврооблігацій призводить до виникнення певних витрат, а саме до:

1) витрат часу, що пов'язані з виходом на міжнародний ринок (передусім це пояснюється вимогами щодо прозорості структури

Таблиця 2

Характеристика ринку боргових цінних паперів України

| Країна | Державні облігації | Корпоративні облігації | Разом облігацій | Державні єврооблігації | Корпоративні єврооблігації | Разом єврооблігацій |
|---------|--------------------|------------------------|-----------------|------------------------|----------------------------|---------------------|
| Україна | 305 | 483 | 788 | 13 | 31 | 44 |

підприємства, забезпечення якої вимагає як юридичної, так і організаційної роботи)

2) витрат, що пов'язані із форс-мажорними обставинами (можливе виникнення кризових ситуацій у діяльності підприємства зумовлює необхідність розробки плану дій щодо різних варіантів розвитку подій).

Отримання кредитного рейтингу від міжнародного рейтингового агентства ("Standard&Poors" або "Moody's Investors Service") можна трактувати як з позитивної сторони для підприємства, адже це є можливістю виходу на ринок єврооблігацій, підтвердженням здатності до своєчасних розрахунків, що підвищує інвестиційну привабливість, так і з негативної сторони, адже це є одним із бар'єрів для організацій, що не відповідають міжнародним вимогам, але могли б випускати єврооблігації з метою залучення капіталу.

В національній економіці випуск єврооблігацій розпочався після внесення змін до Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» у червні 1999 року. Внесені поправки засвідчували виділення нового фінансового інструмента на вітчизняному ринку капіталу – облігацій зовнішньої державної позики, що далі були конвертовані в державні українські єврооблігації [6].

Облігації зовнішньої державної позики – це боргові цінні папери держави, які засвідчують зобов'язання України відшкодувати пред'явнику їх номінальну вартість, а також дохід відповідно до умов, визначених під час розміщення, розміщення облігації відбувається на міжнародних фондових ринках [7]. Українські державні єврооблігації посідають значуще місце на вітчизняному ринку капіталів, їх випуск проводиться з метою фінансування поточного дефіциту бюджету, реалізації касового виконання державного бюджету, оперування грошовою масою в обігу, пом'якшення ефекту нерівномірного надходження податків, повернення позик, що були отримані раніше, проведення цільового фінансування програм місцевими органами влади, зниження обмежень щодо руху капіталів між країнами.

Під час здійснення державних запозичень за рахунок випуску єврооблігацій можна виділити певні переваги та недоліки, їх перелік наведено в табл. 3.

Першим розміщенням державних єврооблігацій можна вважати випуск облігацій у серпні 1997 року, тоді було проведено розміщення українських євробондів на японському ринку як фідуціарної позики від компанії "Nomura

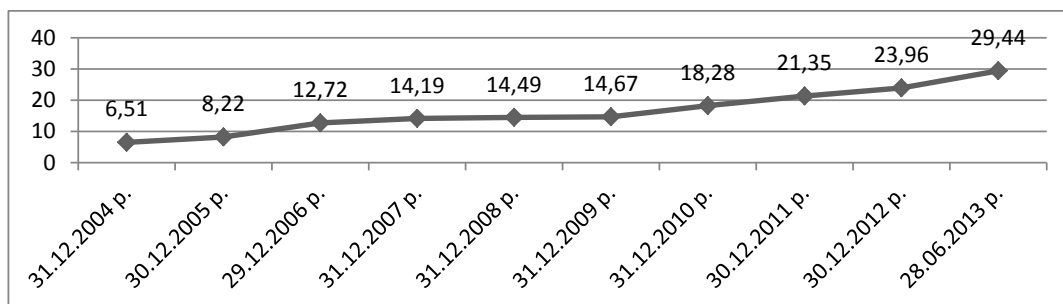


Рис. 1. Ринок єврооблігацій України, млрд. дол. США

Таблиця 3

Переваги та недоліки державних запозичень через випуск єврооблігацій

| Переваги | Недоліки |
|--|--|
| Урівноваження нерівномірності надходження доходів до бюджету та здійснення видатків з нього | Сповільнення інвестиційного процесу |
| Забезпечення необхідного рівня споживання через здійснення витрат у розмірі, більшому, ніж дозволяє національний дохід | З метою ефективного обслуговування боргу підвищується рівень оподаткування |
| Стабілізація фінансової системи за рахунок ресурсів, що не пов'язані із динамікою внутрішньодержавних заощаджень | Сповільнення зростання на економічному рівні через вилучення з обігу фінансових ресурсів |
| Інтеграція країни-емітента у систему міжнародного руху капіталу | Через неефективне використання залучених коштів або нераціональний обсяг запозичень можливе провокування кризового стану |

Int.” на суму 396 млн. дол. США. Гарантією для даних єврооблігацій були випущені Міністерством фінансів України 12-місячні цінні папери загальною сумою 450 млн. дол. США [7].

Вітчизняний ринок єврооблігацій розвивається у висхідному напрямі, його обсяги зростають з кожним роком, динаміка його розвитку представлена на рис. 1.

До одних із перших випусків відносять випуск десятирічних єврооблігацій з прибутковістю у 7,65% річних, що був здійснений у 2002 році. У 2004 році був проведений наступний випуск, за яким єврооблігації характеризувались семирічним терміном обігу та прибутковістю у 6,87%. У грудні 2013 року були випущені єврооблігації для розміщення на ринках європейських країн загальною сумою 3 млрд. дол. США. Обіг цінних паперів здійснювався на Ірландській фондовій біржі. У 2014 році відбувся наступний випуск українських єврооблігацій на суму 1 млрд. дол. США із ставкою прибутковості, що не перевищує 2,9% річних. Місце обігу облігацій – Ірландська фондова біржа. Строк погашення єврооблігацій датується 16 травнем 2019 року. У табл. 4 наведено дані щодо термінів погашення державного боргу за єврооблігаціями [8].

Таблиця 4

Терміни погашення державного боргу за єврооблігаціями

| Дата погашення | Суми випуску, млрд. дол. США | Купонна ставка, % |
|------------------------|------------------------------|-------------------|
| 4 червня 2014 року | 1,000 | 7,95 |
| 23 вересня 2015 року | 0,500 | 6,88 |
| 13 жовтня 2015 року | 0,828 | 4,95 |
| 20 грудня 2015 року | 3,000 | 5,00 |
| 17 червня 2016 року | 1,250 | 6,25 |
| 21 листопада 2016 року | 1,000 | 6,58 |
| 24 липня 2017 року | 2,600 | 9,25 |
| 14 листопада 2017 року | 0,700 | 6,75 |
| 16 травня 2019 року | 1,000 | 2,90 |
| 23 вересня 2020 року | 1,500 | 7,75 |
| 23 лютого 2021 року | 1,500 | 7,95 |
| 28 листопада 2022 року | 2,250 | 7,80 |
| 17 квітня 2023 року | 1,250 | 7,50 |

Сформовано на основі джерела [6]

Варто відзначити, що міжнародне рейтингове агентство “Standard&Poors” присвоїло вітчизняним єврооблігаціям у 2014 році рей-

тинг “В-”, а це означає, що Україна є платоспроможним емітентом, проте під впливом несприятливих економічних умов можливість і готовність оплатити борги можуть знизитись. Менш перспективними є оцінки рейтингового агентства “Fitch Ratings”, яке у 2014 році визначило для українських облігацій рейтинг “ССС”, що прогнозує неминучий дефолт із незначним шансом на відновлення [9].

Серед вітчизняних підприємств першим випуск єврооблігацій здійснив «Київстар GSM» у 2002 році. 2013–2015 роки характеризуються активним залученням українськими компаніями коштів за рахунок випуску єврооблігацій. Так, у 2015 році в обігу перебувало єврооблігацій підприємств загальною сумою 7,5 млрд. дол. США. Серед вітчизняних компаній першими єврооблігації почали активно застосовувати для залучення додаткового капіталу банківські установи, а також підприємства гірничо-металургійного комплексу та агрохолдинги [10].

Згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, від випуску єврооблігацій у 2013 році вітчизняні підприємства залучили майже вдвічі більше позикових коштів, ніж на внутрішньому ринку капіталів.

Через законодавчі обмеження, а саме заборону для вітчизняних підприємств емітувати цінні папери, що номіновані в іноземній валюті, національні підприємства створюють “SPV” (“Special Purpose Vehicle” – «компанія спеціального призначення»), засновану за кордоном, з метою емісії облігацій, кошти від їх емісії надходять у формі кредитування українських позичальників. Однак така схема породжує додаткові витрати щодо випуску єврооблігацій, оскільки з прийняттям Податкового кодексу України кошти, що залучаються українськими емітентами за цією схемою, підпадають під дію податку на прибуток з доходів, що отримані нерезидентом, із джерелом походження із України. Тому державними органами влади розглядається питання спрощення процедури одержання дозволу на розміщення цінних паперів за межами України та звільнення від оподаткування податком на прибуток доходів, що отримані від облігацій участі у кредиті [10]. Основною валютою розміщення українськими емітентами єврооблігацій є долар США. Проте в історії розміщення єврооблігацій зазначаються випадки випуску євробондів у інших валютах: Укресімбанк – єврооблігації в гривнях, Міністерство фінансів України – єврооблігації в євро,

швейцарських франках, а також японських енах. На відміну від єврооблігацій, що номіновані у доларах США, номінальний дохід за такими єврооблігаціями є нижчим, а курсові ризики є вищими.

Висновки з цього дослідження. Проаналізувавши тенденції застосування єврооблігацій на глобальному ринку капіталу, можна зробити висновок, що здійснення міжнародних запозичень з використанням цього виду цінних паперів посідає одне з пріоритетних місць на сучасному етапі розвитку світової економіки. Використання євробондів сприяє виходу країни-емітента на міжнародний ринок цінних паперів, що робить позитивний вплив на процеси глобалізації та інтеграції національних ринків капіталів у світовий ринок. Державні єврооблігації виступають додатковим резервом для залучення коштів, раціональне використання якого здійснює позитивний вплив як на економічний розвиток країни, так і на її позицію у міжнародних рейтингах.

Розвиток єврооблігацій як інструментів українського ринку капіталу розпочався не так давно, а сучасний стан розвитку цього боргового інструмента є недостатнім. Незважаючи на те, що єврооблігації мають високий рівень прибутковості, загалом обсяги здійснюваних операцій з єврооблігаціями на даному етапі розвитку українського ринку капіталу відстають від обсягів в країнах із більш розвиненими ринками. Також недостатнім є розвиток корпоративних єврооблігацій України, передусім це пов'язано з недоліками та неточностями у законодавчій базі, високими фінансовими витратами та втратами часу, що пов'язані з випуском євробондів.

Для забезпечення прогресу у застосуванні національних єврооблігацій пріоритетним залишається дослідження тенденцій глобального ринку єврооблігацій, що дасть змогу визначити шляхи активізації ефективного використання євробондів як інструмента міжнародного запозичення фінансових ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шуба О.А. Особливості єврооблігаційних запозичень країн з ринками, що розвиваються / О.А. Шуба // Інвестиції: практика та досвід. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua/?or=1&z=3216&i=6>.
2. Олійник О.В. Єврооблігаційні позики як інструмент мобілізації боргового фінансування вітчизняними корпораціями на міжнародному ринку капіталу / О.В. Олійник, І.В. Сідельнікова // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.kpnu.edu.ua:8080/jspui/bitstream>.
3. Чеберяко О.В. Сутність і класифікація міжнародних облігацій / О.В. Чеберяко // Економіка. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/fonds/visnyk/poshuk.php3>.
4. Рейтинги емітентів облігацій та єврооблігацій глобального та регіонального ринків капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.cbonds.info>.
5. Кошарна Ю.Ю. Єврооблігації як один із видів залучення іноземних інвестицій в економіку України / Ю.Ю. Кошарна // Молода наука. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/NIS/moloda_nauka_2013__tom_3__peredelannyj.pdf#page=194.
6. Олійник О.В. Агропромислові компанії України на ринку єврооблігацій / О.В. Олійник, І.В. Сідельнікова // Економіка : зб. наук. праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znrkhnpu_eko_2013_13_20.
7. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 року ; поточна редакція від 1 травня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page>.
8. Олійник О.В. Особливості діяльності України на ринку державних єврооблігацій в умовах нестабільності / О.В. Олійник // Економіка : зб. наук. праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znrkhnpu_eko_2014_14_15.
9. Багдік'ян С.В. Особливості розвитку ринку єврооблігацій в Україні / С.В. Багдік'ян // Вісник Одеського державного університету. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://liber.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/7380/1/%D0%A1.%20245-247.pdf>.
10. Романишин В.О. Ринок боргових зобов'язань як альтернативне джерело фінансування підприємств в Україні / В.О. Романишин, О.В. Булавинець // Фінанси України. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fu.minfin.gov.ua/?page_id=495&aid=437.

УДК 336.714+336.76(477)

Особливості обігу інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів в Україні

Ляхович О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства та природокористування

Антонюк О.Ю.

студент
Національного університету водного господарства та природокористування

У статті розкрито сутнісну характеристику інвестиційного сертифікату. Досліджено його види, умови, порядок випуску, реєстрації та викупу. Вказано місце інвестиційного сертифікату серед обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі. Обґрунтовано основні переваги придбання цього виду цінних паперів, здійснено аналіз обігу інвестиційних сертифікатів в Україні. У висновках наведено проблеми та пріоритетні напрями розвитку пайових інвестиційних фондів в Україні.

Ключові слова: фондовий ринок, інститути спільного інвестування, інвестиційний сертифікат, пайовий інвестиційний фонд, компанія з управління активами.

Ляхович О.О., Антонюк О.Ю. ОСОБЕННОСТИ ОБОРОТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЕРТИФИКАТОВ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В УКРАИНЕ

В статье раскрыта характеристика инвестиционного сертификата. Исследованы его виды, условия, порядок выпуска, регистрации и выкупа. Указано место инвестиционного сертификата среди объемов биржевых контрактов на организаторах торговли. Обоснованы основные преимущества приобретения данного вида ценных бумаг, осуществлен анализ оборота инвестиционных сертификатов в Украине. В выводах приведены проблемы и приоритетные направления развития паевых инвестиционных фондов в Украине.

Ключевые слова: фондовый рынок, институты совместного инвестирования, инвестиционный сертификат, паевой инвестиционный фонд, компания по управлению активами.

Liahovych O.O., Antoniuk O.J. PECULIARITIES OF CIRCULATION OF MUTUAL FUNDS INVESTMENT CERTIFICATES IN UKRAINE

The article deals with the essential characteristic of investment certificates. It was investigated their types, conditions, procedure of issue, registration and redemption. It is stated the location of investment certificates among the volume of exchange contracts on trade organizers. The main benefits of the obtaining this types of securities are justified and the analysis of circulation of investment certificates in Ukraine is done. In conclusions, it is given the problems and the priority areas of the development of Mutual Funds.

Keywords: stock market, collective investment institutions, investment certificate, open-end fund, asset management company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки України досить актуальним питанням є залучення інвестиційних ресурсів у різні сектори. У цьому напрямі однією з ключових проблем є визначення шляхів залучення та активізації таких ресурсів, а також підвищення ефективності їх використання.

Сьогодні у світовій практиці досить ефективно функціонують пайові інвестиційні фонди. Такі структури дають можливість ефективно залучати інвестиційні ресурси у різні сектори економіки шляхом продажу інвестиційних сертифікатів. Саме тому розгляд питання про особливості обігу інвести-

ційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів у вітчизняній практиці є досить актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності та ролі інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів займалися такі вчені, як, зокрема, Л.М. Акімова, Л.М. Докієнко, Е.В. Жуков, О.В. Кологойда, В.В. Клименко, С.В. Науменкова, В.І. Павлов, В.П. Унінець-Ходаківська, О.В. Чеберяко, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. Однак слід зазначити, що нині недостатньо досліджено особливості та проблеми функціонування даних цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан обігу інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів в Україні свідчить про наявність певних проблем, що пов'язані як з економічними, так і з організаційно-правовими факторами. У зв'язку з цим виникає потреба дослідження умов та особливостей обігу даних цінних паперів на вітчизняному ринку цінних паперів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності та видів інвестиційних сертифікатів, а також дослідження особливостей їх обігу та визначення проблем і пріоритетних напрямів розвитку пайових інвестиційних фондів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Законом України «Про інституту спільного інвестування», інвестиційний сертифікат – цінний папір, емітентом якого є компанія з управління активами пайового інвестиційного фонду (далі – ПІФ) та який засвідчує право власності учасника пайового фонду на частку в пайовому фонді та право на отримання дивідендів (для закритого пайового фонду) [1].

Порядок випуску, розміщення, обігу та викупу інвестиційних сертифікатів визначається Законами України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про господарські товариства», «Про інститути спільного інвестування», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», Положеннями НКЦПФР «Про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду» [2] та «Про порядок розміщення, обігу та викупу цінних паперів інституту спільного інвестування».

Інвестиційні сертифікати виступають не тільки інструментом посвідчення прав власності частки активів інвестиційного фонду, але й індикатором фінансової активності ринку загалом. Такі цінні папери забезпечують передусім певний відсоток від номінальної вартості акції, а також додатковий дивіденд залежно від результатів діяльності компанії.

На відміну від простих акцій, інвестиційні сертифікати після їх розміщення на ринку цінних паперів викуповуються фондом у встановлений термін. Таким чином, держатель інвестиційного сертифікату не є власником інвестиційного фонду, на відміну від акціо-

нерів – держателів акцій. Метою придбання інвестиційних сертифікатів є отримання прибутку у вигляді дивідендів, частини майна у разі ліквідації інституту спільного інвестування або від продажу інвестиційного сертифіката на вторинному ринку цінних паперів.

Кількість проголошених інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду зазначається у проспекті емісії. Цей документ подається до НКЦПФР компанією з управління активами під час реєстрації емісії інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду або емісії акцій корпоративного інвестиційного фонду.

Проспект емісії інвестиційних сертифікатів реєструється протягом одного року з дня внесення відомостей про пайовий фонд до Єдиного державного реєстру інститутів спільного інвестування. Реєстрація проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового фонду здійснюється уповноваженою особою Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Емітентом інвестиційних сертифікатів пайового фонду виступає компанія з управління активами такого фонду [3].

Викуп інвестиційних сертифікатів здійснюється компанією з управління активами безпосередньо та/або через торговців цінними паперами, з якими компанія з управління активами уклала відповідні договори. Порядок викупу інвестиційних сертифікатів установлюється регламентом ПІФ та проспектом емісії інвестиційних сертифікатів. Викуп інвестиційних сертифікатів здійснюється за єдиними для всіх інвесторів цінами, установленими на день подання інвестором заявки на викуп цінних паперів ПІФ з урахуванням вартості чистих активів ПІФ шляхом сплати інвестору відповідної суми грошових коштів та відповідно до заявок на викуп інвестиційних сертифікатів [4, с. 146].

Інвестиційні сертифікати можуть бути іменними чи на пред'явника. Також відзначимо, що інвестиційні сертифікати розміщуються шляхом відкритого (публічного), інтервального або закритого (приватного) розміщення. Так, інвестиційні сертифікати ПІФ *закритого типу* підлягають вільному обігу на ринку цінних паперів протягом періоду діяльності ПІФ, визначеного проспектом емісії. Викупити цінні папери такого фонду можна після закінчення терміну дії.

Вільний обіг інвестиційних *сертифікатів ПІФ інтервального типу* протягом інтервалу припиняється. Інвестиційні сертифікати такого типу фонду можуть бути продані інвестору у

будь-який час, а їхній викуп здійснюється на вимогу інвестора лише впродовж обумовленого у проспекті емісії терміну (інтервалу). Згідно з законом такий інтервал повинен бути оголошений хоча б раз на рік.

Обіг цінних паперів ПІФ відкритого типу обмежується. Цінні папери такого фонду продаються та купуються інвесторами у будь-який час. Відчуження інвесторами цінних паперів ПІФ відкритого типу може здійснюватися лише шляхом їх викупу компанією з управління активами [5, с. 201].

Публічне розміщення інвестиційних сертифікатів здійснюється серед осіб, коло яких заздалегідь не визначене. Приватне розміщення інвестиційних сертифікатів здійснюється виключно серед заздалегідь визначеного кола осіб, зазначених у проспекті емісії.

Строк публічного розміщення інвестиційних сертифікатів безстрокового фонду не обмежується. Строк розміщення інвестиційних сертифікатів строкового фонду визначається в проспекті емісії. Саме протягом цього строку здійснюється розміщення інвестиційних сертифікатів, після закінчення якого ІСІ припиняє свою діяльність [4, с. 149].

З метою підвищення захисту вкладників законодавство вимагає від компаній, що управляють, чітко вказувати категорію фонду залежно від основних напрямів інвестування: фонди акцій, фонди облігацій, фонди змішаних інвестицій, грошові фонди, індексні фонди, фонди фондів, фонди нерухомості, іпотечні фонди, фонди венчурних інвестицій і фонди прямих інвестицій.

До основних причин придбання інвестиційних сертифікатів слід віднести:

- 1) висококваліфіковане управління (управління фондами здійснюється професіоналами, які приймають рішення, ґрунтуючись на детальному і розширеному аналізі);
- 2) диверсифікація (інвестиції розподілені в цінні папери різних підприємств з різних секторів, що сприяє захисту вкладених коштів від негативних ринкових тенденцій);
- 3) потенціал зростання (довгострокова інвестиція забезпечує більш високий дохід);
- 4) ліквідність (купівля або продаж інвестиційних сертифікатів фонду здійснюється за мінімальних витрат часу (заявка на викуп приймається за телефонним дзвінком)).

Слід зазначити, що в Україні пайові інвестиційні фонди займають значну частку в структурі інститутів спільного інвестування (далі – ІСІ). Також слід відзначити, що кількість таких фондів зростає з 1 300 до 1 755 за досліджуваний період (рис. 1). Однак відзначимо, що у структурі ІСІ частка ПІФ має тенденцію до зменшення з 84,2% до 78,9% відповідно з 2010 по 2016 рр.



Рис. 1. Кількість інститутів спільного інвестування в Україні за період 2010–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [6]

Частка торгівлі інвестиційними сертифікатами на організаторах торгівлі є нестабільною та досить незначною. За період 2005–2016 рр. найбільша їх частка (19,83%) спостерігалась у 2009 р. З 2010 р. спостерігається зменшення частки з 5,44% до 1,34%. За період 2014–2016 рр. цей показник не перевищує 1% (рис. 2). Серед фінансових інструментів за обсягами торгів на біржовому ринку провідну

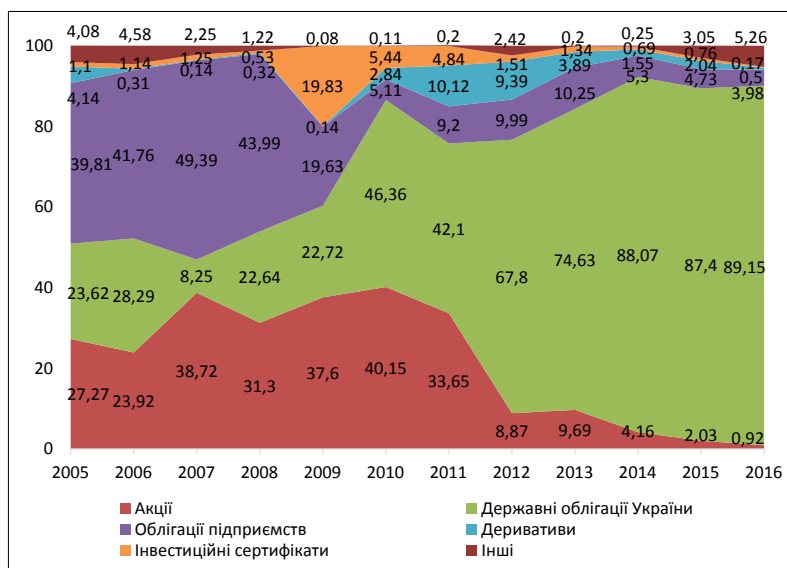


Рис. 2. Структура обсягу біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2005–2016 рр., %

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [6; 7]

позицію посідають державні облігації України, акції та облігації підприємств.

Обсяг зареєстрованих випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів у 2010–2016 рр. зображено на рис. 3. Як видно з рис. 3, у 2011 р. був зафіксований найбільший обсяг випуску інвестиційних сертифікатів (75,75 млрд. грн.). За період 2013–2016 рр. спостерігається негативна тенденція до зменшення обсягу інвестиційних сертифікатів з 28,8 млрд. грн. до 5,37 млрд. грн.

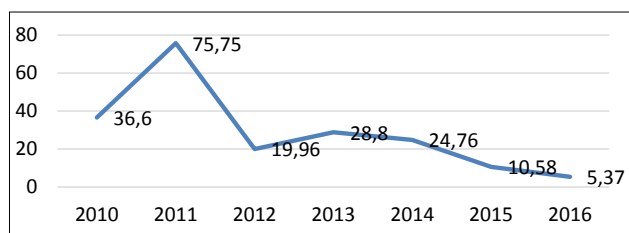


Рис. 3. Обсяг зареєстрованих випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів у 2010–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [6; 7]

Така тенденція пояснюється зменшенням кількості випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів. Так, у 2010 р. їх кількість становила 130 шт. Однак за період 2012–2015 рр. спостерігається негативна тенденція до їх зменшення з 164 до 35 шт. відповідно.

Основні ІСІ, інвестиційні сертифікати яких користувалися найбільшим попитом на біржовому ринку в Україні у 2015 р., зазначено в табл. 1.

Серед таких інвестиційних сертифікатів, які користувалися найбільшим попитом на біржовому ринку у 2015 р., найбільшу частку

займають інвестиційні сертифікати ТОВ «КУА «Будівельні проекти»» з обсягом виконаних біржових контрактів 588,82 млрд. грн. (0,21%), ТОВ «КУА «КРИСТАЛ ЕССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ»» – 420,56 млрд. грн. (0,15%), а також ТОВ «КУА «Венчурні інвестиційні проекти»» – 359,1 млрд. грн. (0,13%).

Висновки з цього дослідження. Отже, сучасний стан функціонування ПФ в Україні має тенденції до зменшення свого розвитку. Основними факторами, що впливають на функціонування інститутів спільного інвестування, є низький розвиток інвестиційного та фондового ринків; недосконалість законодавчої бази, нерозвиненість елементів механізму прямого інвестування. Головним чинником для інвесторів, що стримує їхню діяльність на даному ринку, є відсутність законодавчих гарантій, що могли б зменшити ризик вкладів та забезпечити їхній захист. Також стримуючим фактором у цьому напрямі є недостатня кількість спеціалізованих кадрів.

Створення сучасних ПФ потребує ретельної підготовки, однак відзначимо, що цей процес не потребує великих часових та фінансових затрат. У цьому напрямі відзначимо, що одними з основних чинників, які негативно впливають на розвиток ІСІ, є дуже низький рівень доходів громадян та підприємств, невисокий рівень фінансової грамотності населення, низький рівень довіри населення до різноманітних вкладів та брак надійних фінансових інструментів на фондовому ринку.

У цьому напрямі необхідно стимулювати притік інвестицій в економіку України через інтеграцію фондового ринку у світові ринки капіталу та запровадження кращих світових стандартів і практик. Базовими заходами для розвитку вітчизняних ПФ є забезпечення

Таблиця 1

ТОП-3 інвестиційних сертифікатів, які користувалися найбільшим попитом на біржовому ринку (за обсягом виконаних біржових контрактів) у 2015 р.

| № з/п | Перелік інвестиційних сертифікатів ІСІ | Обсяг виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі, млрд. грн. | Відсоток від загального обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами ІСІ |
|-------|--|---|---|
| 1 | Інвестиційні сертифікати ТОВ «КУА «Будівельні проекти»» | 588,82 | 0,21% |
| 2 | Інвестиційні сертифікати ТОВ «КУА «КРИСТАЛ ЕССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ»» | 420,56 | 0,15% |
| 3 | Інвестиційні сертифікати ТОВ «КУА «Венчурні інвестиційні проекти»» | 359,10 | 0,13% |

функціонування справедливого, ефективного та прозорого фондового ринку; захист інвесторів; зниження системних ризиків; інтеграція України в міжнародні фондові ринки; стимулювання економіки країни; збільшення надходження інвестицій.

Саме тому до пріоритетних напрямів розвитку функціонування пайових інвестиційних фондів в Україні слід віднести:

- врегулювання діяльності ПІФ відповідно до вимог європейського законодавства;
- підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку;
- забезпечення надійного та ефективного функціонування ринкової інфраструктури;
- забезпечення функціонування єдиної державної політики стимулювання покращення інвестиційного клімату;
- розширення інструментів для інвесту-

вання, доступних для пайових інвестиційних фондів (зокрема, повноцінне впровадження похідних цінних паперів);

– пільгове оподаткування доходів інвесторів, що вкладають кошти в пайові інвестиційні фонди на довгий термін (у разі вилучення коштів раніше визначеного терміну інвестор зобов'язаний заплатити податок на прибуток), або зменшення ставки оподаткування інвестиційного доходу, отриманого від інвестицій у цінні папери, здійсненої на термін більше одного року з метою підвищення інвестиційної активності фізичних осіб;

– спрощення процедури оформлення придбання цінних паперів пайових інвестиційних фондів;

– проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо популяризації серед населення України здійснення інвестицій у ринок пайових інвестиційних фондів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 10 листопада 2015 р. № 766-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
2. Про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду : Положення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 23 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1188-13>.
3. Про затвердження Положення про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 23 січня 2015 р. № 1188-13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1187-13>.
4. Фінансовий ринок : [навч. посіб. для студентів ВНЗ] / [В.В. Клименко, Л.М. Акімова, Л.М. Докієнко] ; за ред. В.В. Павлова. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 357 с.
5. Чеберяко О.В. Сутність та особливості діяльності інвестиційних фондів на фондовому ринку / О.В. Чеберяко // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. – 2014. – Вип. 24. – С. 196–213.
6. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
7. Ринок цінних паперів України: повне перезавантаження : Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

УДК 336.14

Науковий підхід до фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні

Михайленко С.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Одеської філії ПВНЗ «Європейський університет»

Зубріліна В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Одеської філії ПВНЗ «Європейський університет»

Стаття присвячена актуальним питанням забезпечення органів місцевої влади необхідними фінансовими ресурсами. Проаналізовано та встановлено тенденції структури доходів місцевих бюджетів за основними групами. Визначено основні проблеми у формуванні доходної частини місцевих бюджетів. Запропоновано науковий підхід до перерозподілу податку на додану вартість між державним та місцевими бюджетами.

Ключові слова: доходи місцевих бюджетів, фінансове забезпечення, податок на додану вартість.

Михайленко С.В., Зубріліна В.В. НАУЧНЫЙ ПОХОД К ФИНАНСОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам обеспечения органов местной власти необходимыми финансовыми ресурсами. Проанализированы и установлены тенденции структуры доходов местных бюджетов по основным группам. Определены основные проблемы в формировании доходной части местных бюджетов. Предложен научный подход к перераспределению налога на добавленную стоимость между государственным и местными бюджетами.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, финансовое обеспечение, налог на добавленную стоимость.

Mykhailenko S.V., Zubrilina V.V. SCIENTIFIC APPROACH TO THE FINANCIAL SUPPORT OF LOCAL SELF-GOVERNMENT IN UKRAINE

The article is devoted to topical issues of providing local authorities with the necessary financial resources. Trends in the structure of incomes of local budgets by main groups have been analyzed and established. The main problems in the formation of the revenue side of local budgets are identified. A scientific approach to the redistribution of the value added tax between the state and local budgets is proposed.

Keywords: incomes of local budgets, financial security, value added tax.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою умовою побудови демократичної держави є самостійність і фінансова незалежність місцевих органів влади у здійсненні покладених на них функцій. Місцеві бюджети є основою фінансового забезпечення розвитку адміністративно-територіальних групувань. Проте питання формування і розподілу доходів та видатків місцевих бюджетів в Україні у відповідності до принципів Європейської Хартії місцевого самоврядування досі остаточно не вирішені. Тому у сучасних умовах проблеми формування доходної бази місцевих бюджетів та виконання покладених на органи місцевої влади власних та делегованих повноважень стають більш актуальними.

Основними питаннями, які постають на сучасному етапі розвитку місцевого само-

врядування, є забезпечення органів місцевої влади необхідними фінансовими ресурсами для більш ефективного їх функціонування та належне фінансування видаткових потреб.

Система формування місцевих бюджетів в Україні характеризується високим рівнем залежності доходної бази від надання трансфертів із державного бюджету та щорічним зменшенням частки закріплених та власних надходжень. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів гостро постає питання удосконалення процесу формування та чіткого розподілу доходів та видатків місцевих бюджетів для більш повного задоволення потреб та інтересів територіальних громад і підвищення економічного та соціального розвитку територій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і практичні питання формування і розподілу доходів та видатків місцевих

бюджетів досліджували у своїх працях відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як Т. Бондарук, С. Буковинський, О. Врублевська, І. Запатріна, М. Карлін, О. Кириленко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Д. Полозенко, М. Романовський, Б. Сабанті, С. Слухай, І. Чуркіна та інші. Незважаючи на значний науковий доробок, питання теорії та практики формування і розподілу доходів та видатків місцевих бюджетів, а також обґрунтування заходів щодо зміцнення фінансової бази місцевих органів влади та ефективного розподілу бюджетних повноважень потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у поглибленні теоретичних розробок і наданні практичних рекомендацій із питань формування дохідної бази місцевих бюджетів в умовах реформування бюджетної системи України в контексті бюджетної децентралізації задля фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський вектор розвитку нашої країни у напрямі децентралізації управління має супроводжуватися реформуванням як адміністративно-територіального устрою, так і бюджетно-податкової сфери. Бюджетна децентралізація є одним зі стрижневих завдань у рамках стратегії бюджетної реформи в Україні.

Однією з основних умов становлення та розвитку бюджетної демократії в Україні є спроможність органів місцевого самоврядування забезпечувати соціально-економічний розвиток територій та підвищувати рівень надання громадських послуг населенню шляхом зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів.

Доходи місцевих бюджетів є важливим складником фінансового забезпечення місцевого самоврядування і відображають

певну систему економічних відносин, які виникають у процесі формування централізованих фондів фінансових ресурсів місцевих органів влади.

Формування доходів місцевих бюджетів регламентується законодавчою базою, зокрема, Конституцією України, Бюджетним кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», Законами України «Про державний бюджет України на відповідний рік» та ін. Основним нормативно-правовим актом, на підставі якого здійснюється бюджетний процес на місцевому рівні, визначається склад та порядок формування доходів місцевих бюджетів, є Бюджетний кодекс України.

З одного боку, формування доходів місцевих бюджетів можна розглядати як сукупність форм, методів та засобів із планування і мобілізації доходів до бюджету, а, з іншого – як сукупність економічних та процесуальних відносин.

За Бюджетним кодексом України доходи місцевих бюджетів класифікуються за такими розділами, як податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; міжбюджетні трансферти [1]. На жаль, сьогодні, незважаючи на задекларованість процесів бюджетної децентралізації, структура доходів місцевих бюджетів свідчить про зменшення частки податкових надходжень та зростання залежності місцевих бюджетів від трансфертів із державного бюджету (табл. 1).

Аналізуючи показники виконання місцевих бюджетів України за даними Державної казначейської служби України, варто відзначити, що питома вага податкових надходжень місцевих бюджетів має стійку тенденцію до зниження. У 2015 р. частка податкових надходжень становила 33,3%, що на 9,1 в.п. нижче показника 2010 р. (до речі, в 1998 р. частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів ста-

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів України у 2010–2015 рр., %

| Доходи | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Податкові надходження | 42,4 | 40,3 | 38,1 | 41,3 | 37,4 | 33,3 |
| Неподаткові надходження | 5,5 | 6,0 | 5,6 | 5,5 | 5,3 | 6,8 |
| Доходи від операцій з капіталом | 1,6 | 1,0 | 0,8 | 0,6 | 0,5 | 0,6 |
| Цільові фонди | 1,0 | 0,4 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,2 |
| Трансферти | 49,5 | 52,3 | 55,3 | 52,4 | 56,4 | 59,1 |
| Всього доходів | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Джерело: розраховано за даними [2]

новила 74,8%; у 2002 р. – 58,3%). При цьому неухильно зростають обсяги трансфертів із державного бюджету, які надаються місцевим бюджетам. Із 2011 р. трансферти становлять понад 50% загального обсягу доходів місцевих бюджетів та продовжують зростати. Якщо в 2010 р. їхній обсяг становив 78,9 млрд. грн., то вже в 2015 р. він зріс до 174,0 млрд. грн., або в 2,2 рази, тоді як надходження податків зросли з 67,6 млрд. грн. у 2010 р. до 98,2 млрд. грн., або всього лише на 45,3%. Таке становище вказує на зниження як стійкості, так і якості структури доходів місцевих бюджетів та посилення їх залежності від центральних органів влади у наданні трансфертів із державного бюджету.

На думку фахівців [3, с. 14], децентралізованими можна вважати системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування тих країн, де власні надходження місцевих бюджетів становлять понад 50%, а країни, де рівень надходжень від трансфертів становить понад 45%, мають централізовану систему фінансового забезпечення.

Зменшення частки податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів пов'язане зі змінами у законодавстві України. Так, внаслідок внесення змін до Податкового кодексу відбулося скорочення як загальнодержавних, так і місцевих податків та зборів. З 2015 р. в Україні встановлюються 7 загальнодержавних (податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, ПДВ, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата та мито) та 4 місцевих (податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір) податків та зборів [4].

Нововведення до Бюджетного кодексу [5] також несуть кардинальні зміни у перерозподілі грошових коштів між ланками бюджетної системи і спрямовані на децентралізацію фінансів та розширення дохідної бази місцевих бюджетів шляхом закріплення за ними або збільшення відсотка окремих податкових надходжень та зборів.

Так, до місцевих бюджетів з 2015 р. зараховується 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватної власності. Крім того, розширено перелік доходів загального фонду місцевих бюджетів завдяки запровадженню акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів за ставкою 5%, передачі з бюджету розвитку до

загального фонду місцевих бюджетів єдиного податку, податку на майно, а також екологічного податку зі спеціального фонду.

Проте, на нашу думку, дещо проблематичними з позиції наповнення місцевих бюджетів є зміни, за якими місцеві бюджети втрачають частину доходів від податку на доходи фізичних осіб. Так, у 2011–2014 рр. державному бюджету України належало тільки 50% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), який сплачувався на території міста Києва. ПДФО, який сплачувався на всіх інших територіях, надходив тільки до місцевих бюджетів. У 2015 р. до державного бюджету України зараховується 25% податку на доходи фізичних осіб, який сплачується на територіях всіх регіонів, та 60% податку у місті Києві. Бюджети місцевого самоврядування (сільські та селищні) залишилися без надходжень від цього податку.

Отже, якщо в 2015 р. надходження державного бюджету за рахунок ПДФО зросли на 32,5 млрд. грн. у порівнянні з 2014 р., то доходи місцевих бюджетів за цим податком зменшилися на 7,7 млрд. грн. [2].

Таким чином, державному бюджету відійшло передбачуване та достатньо стабільне джерело податкових надходжень місцевих бюджетів. Як компенсацію цих втрат місцеві бюджети отримують із державного бюджету нові цільові платежі – медичну та освітню субвенції, субвенцію на підготовку робітничих кадрів, механізм розрахунку яких визначається порядком розподілу, встановленим Законом України «Про державний бюджет України на 2015 рік», між місцевими бюджетами [6]. Однак вилучення коштів із місцевих бюджетів та зустрічний рух цільових трансфертів із державного бюджету на виконання делегованих повноважень знижує фінансову самостійність та фінансову незалежність місцевих органів влади.

Бюджетна децентралізація повинна сприяти підвищенню фінансової спроможності місцевих бюджетів, зацікавленості органів місцевого самоврядування щодо розширення податкової бази, підвищенню відповідальності на місцях за регіональний розвиток, що потребує, на нашу думку, внесення змін до бюджетного законодавства щодо розподілу загальнодержавних податків між ланками бюджетної системи.

Ми згодні з думкою професора М.І. Карліна, що пошуки шляхів фінансового забезпечення місцевих органів влади повинні здійснюватися не у напрямі пошуку оптимальної формули

перерозподілу між регіонами коштів державного бюджету України, а у визначенні нового механізму перерозподілу отриманих в регіонах ПДВ та податку на прибуток. [7, с. 117].

Досвід зарубіжних країн свідчить, що податки з широкою податковою базою використовуються у багатьох країнах як спільні. Наприклад, у Німеччині до спільних податків належать податок на доходи фізичних осіб, податок із корпорацій і податок на додану вартість; в Австрії – податок на доходи та податок на додану вартість; в Іспанії – податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість. Перевагою таких податків є те, що вони однаково відбиваються на різних видах бюджетів. Це дає підґрунтя позитивно розглядати сполучення роздільних і спільних податків.

Доступ місцевих органів влади до загальнодержавних податків є навіть необхідним, коли вони відповідають за виконання широкого переліку соціально значущих функцій (наприклад, із надання послуг у сфері освіти та охорони здоров'я). До позитивних характеристик системи формування місцевих бюджетів за рахунок частини загальнодержавних податків варто також віднести те, що спільні податки і єдине управління ними дають змогу проводити ефективну податкову політику, а зміни у податкових надходженнях і, відповідно, ризики таких змін розподіляються між різними видами бюджетів, тобто позначаються не тільки на місцевих, але і на центральному бюджеті [8, с. 41].

Відповідно до принципу широти податкової бази основні високодохідні податки в Україні – податок на додану вартість і податок на прибуток підприємств – повинні перебувати у спільному використанні органів різних рівнів, що значно вплинуло б на підвищення доходів місцевих бюджетів, на повноту збору цих податків на всіх рівнях бюджетної системи, сприяючи зацікавленості в цьому місцевих органів влади.

В Україні існує невідповідність між обсягами доходів місцевих бюджетів і реальними потребами у фінансуванні поточних видатків. Причини цієї невідповідності полягають в тому, що економічні і соціальні проблеми, які мають вирішувати органи місцевого самоврядування, не можуть бути профінансовані за рахунок місцевих бюджетів через недостатню фінансову базу.

Виходячи із принципів розмежування доходів між бюджетами різних рівнів, узагальнюючи досвід зарубіжних країн та погляди вітчизняних науковців та практиків, а також

враховуючи незадовільне становище з надходженням закріплених доходів для виконання делегованих повноважень органами місцевого самоврядування в Україні, вважаємо за доцільне запропонувати спільне використання такого високодохідного податку, як податок на додану вартість (ПДВ). На наше переконання, це буде сприяти зацікавленості місцевої влади у зібранні цього податку, забезпечить розширення дохідної бази місцевих бюджетів, а також збільшення надходжень ПДВ до державного бюджету.

Однак, на нашу думку, встановлення єдиного нормативу відрахувань від ПДВ для всіх місцевих бюджетів не буде повною мірою відображати зусилля місцевої влади з мобілізації цього податку до бюджету. Тому ми пропонуємо встановити залежність нормативу відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів від обсягу його надходжень на відповідній території.

Такий підхід, буде, по-перше, сприяти підвищенню зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні мобілізації податку на додану вартість; по-друге, спонукати місцеву владу до співробітництва з органами державної фіскальної (податкової) служби у виявленні фіктивних фірм, схем ухилення від сплати податку або зниження податкової бази; по-третє, змушувати створювати умови для розвитку підприємницької діяльності.

До того ж, норматив відрахувань від ПДВ необхідно встановлювати на довготривалій основі (не менш як на три роки), щоб місцеві органи влади знали, якими коштами вони зможуть розпоряджатися на перспективу для виконання покладених на них функцій та завдань. Для цього норматив відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів доцільно було б розраховувати за три попередні роки і визначати його середнє значення на перспективу – на три наступні роки.

Розрахунок нормативу відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів має базуватися на поєднанні формалізованого методу міжрегіонального розподілу коштів на загальнодержавному рівні (на основі формули, яка визначає квоту регіону у таких надходженнях) та подальшому розподілі отриманих регіонами коштів до бюджетів окремих територіальних груп за квотами кожного з них у формуванні надходжень ПДВ у зведеному бюджеті області.

Отже, алгоритм розрахунку нормативу відрахувань від податку на додану вартість до місцевих бюджетів містить чотири етапи:

І етап – розрахунок нормативу відрахувань ПДВ для окремого регіону (області);

2 етап – визначення суми податку на додану вартість, що згідно з нормативом відрахувань від ПДВ планується передати до зведеного бюджету регіону;

III етап – розрахунок нормативу відрахувань від ПДВ для кожної окремої одиниці певної території;

IV етап – визначення суми ПДВ, що згідно з нормативом відрахувань від ПДВ планується передати до бюджету окремої одиниці певної території.

Таким чином, методичний підхід до розрахунку нормативів відрахувань від податку на додану вартість, а також обсягів ПДВ, які пропонується залишати за місцевими бюджетами, буде здійснюватися за такими формулами.

Розрахунок нормативу відрахувань від ПДВ до зведеного бюджету відповідного регіону (області) треба здійснювати за такою формулою, як:

$$H_p = \sum \text{ПДВ}_{рфi} / \sum \text{ПДВ}_{уфi} * 100\%, \quad (1)$$

де H_p – норматив відрахувань від ПДВ для відповідного регіону, %;

$\sum \text{ПДВ}_{рфi}$ – сума ПДВ, що фактично мобілізовано на території відповідного регіону (області) за три попередні роки, що передують плановому;

$\sum \text{ПДВ}_{уфi}$ – загальні суми ПДВ, що фактично мобілізовані на всій території України за три попередні роки, що передують плановому;

Сума ПДВ, що згідно з розрахованим нормативом відрахувань від ПДВ залишається у бюджеті відповідного регіону (області) у наступному бюджетному році, визначається за формулою:

$$\text{ПДВ}_{р} = H_p * \text{ПДВ}_{рпл} / 100\%, \quad (2)$$

де $\text{ПДВ}_{р}$ – сума ПДВ, що згідно з нормативом відрахувань від ПДВ передається до бюджету відповідного регіону (області) у плановому бюджетному році.

$\text{ПДВ}_{рпл}$ – сума ПДВ, яку заплановано мобілізувати у наступному бюджетному році у відповідному регіоні (області).

Норматив відрахувань від ПДВ до бюджету окремої адміністративної одиниці відповідної території розраховується за допомогою формули:

$$H_t = \sum \text{ПДВ}_{тфi} / \sum \text{ПДВ}_{рфi} * 100\%, \quad (3)$$

де H_t – норматив відрахувань від ПДВ для відповідної територіальної одиниці певного регіону;

$\sum \text{ПДВ}_{тфi}$ – суми ПДВ, що фактично надійшли з території відповідної територіальної

одиниці за три попередні роки, що передують плановому.

Сума ПДВ, що згідно з нормативом відрахувань від ПДВ передається до бюджету відповідної територіальної одиниці, розраховується за формулою:

$$\text{ПДВ}_{т} = H_t * \text{ПДВ}_{р} / 100\%, \quad (4)$$

де $\text{ПДВ}_{т}$ – сума ПДВ, що згідно з нормативом відрахувань від ПДВ передається до бюджету відповідної територіальної одиниці.

Згідно з наведеною методикою розраховано нормативи відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів Одеської області. За основу розрахунків використовувались показники надходження податку на додану вартість із вироблених в Україні товарів, які фактично мобілізовано на території Одеської області. За нашими розрахунками до зведеного бюджету Одеської області належало б передати у 2015 р. ПДВ у обсязі 210 572,0 тис. грн. із державного бюджету як закріплене джерело доходів; у 2016 р. – 216 407,6 тис. грн.; у 2017 р. – 221 593,7 тис. грн.

Норматив відрахувань від ПДВ до місцевих бюджетів на кожний наступний бюджетний рік може коригуватися з урахуванням фактичних сум надходжень від кожного регіону у звітному періоді, тобто розраховуватися з використанням ковзного методу нарахування.

Висновки. Таким чином, додаткові суми доходів, які можуть отримати місцеві бюджети від використання наукового підходу до розрахунку нормативу відрахувань від податку на додану вартість, дадуть можливість:

- підвищити зацікавленість місцевих органів влади у збільшенні мобілізації цього податку;

- спонукати їх до пошуку додаткових резервів надходжень ПДВ;

- слугувати надійним зворотнім зв'язком між економікою регіону та місцевою владою, оскільки цей податок прямо пов'язаний із результатами функціонування економічних суб'єктів;

- забезпечити місцеві бюджети додатковими надійними фінансовими ресурсами і розширити законодавчі «рамки», у межах яких органи місцевої влади можуть приймати рішення;

- стабілізувати фінансові потоки та зменшити залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів із державного бюджету, що у загальному підсумку буде сприяти укріпленню фінансової незалежності та фінансової автономії регіонів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
3. Большенко С.Ф. Особливості формування місцевих бюджетів в європейських країнах / Большенко С.Ф., Никифорова Н.И. // Вестник НТУ ХПИ. – 2009. – № 6. – С. 12–18.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи. Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
5. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин. Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII / Верховна Рада України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
7. Карлін М.І. Критерії і напрями удосконалення розподілу податкових доходів між регіонами країни / М.І. Карлін // Регіональна економіка: науково-практичний журнал. – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України. – 2014. – № 2. – С. 116–124.
8. Луніна І.О., Фролова Н. Бюджетні доходи та податкові повноваження місцевих органів влади / І. Луніна, Н. Фролова // Економіка України. – 2008 – №4. – С. 37–47.

УДК 336.22

Моніторинг дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації

Простебі Л.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У науковій статті досліджено стан дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації. Здійснено аналіз динаміки дохідної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки. Досліджено структуру доходів місцевих бюджетів області. Визначено, що законодавчі нововведення ще повністю не забезпечують бюджетну децентралізацію.

Ключові слова: місцеві бюджети, децентралізація, доходи бюджету, податкові надходження, трансферти, неподаткові надходження.

Простеби Л.И. МОНИТОРИНГ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ФИСКАЛЬНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В научной статье исследовано состояние доходной части местных бюджетов в условиях фискальной децентрализации. Осуществлен анализ динамики доходной части местных бюджетов Черновицкой области за 2014–2016 годы. Исследована структура доходов местных бюджетов области. Определено, что законодательные нововведения еще полностью не обеспечивают бюджетную децентрализацию.

Ключевые слова: местные бюджеты, децентрализация, доходы бюджета, налоговые поступления, трансферты, неналоговые поступления.

Prostebi L.I. MONITORING REVENUES FOR LOCAL BUDGETS UNDER FISCAL DECENTRALIZATION

In the scientific article explores the state of local budget revenues in terms of fiscal decentralization. The analysis of the dynamics of the revenues of local budgets in Chernivtsi region in 2014–2016 years. The structure of local budgets of the region. Determined that the legislative innovations not yet fully ensure fiscal decentralization.

Keywords: local budgets, decentralization, revenues, tax revenues, transfers, non-tax revenues.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічний розвиток регіону залежить від дохідної частини місцевих бюджетів, оскільки тільки за наявності достатнього обсягу фінансових ресурсів місцеві органи влади зможуть задовольняти потреби територіальної громади. Доходи місцевих бюджетів виступають основою фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Питання формування дохідної частини місцевих бюджетів набуває надзвичайної актуальності в умовах фіскальної децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування доходів місцевих бюджетів присвятили свої праці такі вчені, як, зокрема, Т.Г. Бондарук [1], В.С. Дмитровська [2], Є.О. Колеснік, С.В. Надал [3], О.В. Поколюдна [4], Н.В. Проць [5], В.А. Табінський [6], Е.О. Юрій [7]. В наукових статтях цих авторів розглядаються теоретичні і практичні аспекти формування доходів місцевих бюджетів та проблеми формування податкових надходжень місцевих бюджетів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на нашу думку, практичні аспекти формування дохідної частини місцевих бюджетів потребують подальших досліджень в контексті бюджетної децентралізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз та характеристика дохідної частини місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування дохідної частини місцевих бюджетів відбувається відповідно до законодавства України.

Слід зазначити, що, відповідно до Бюджетного кодексу [2], доходи місцевих бюджетів поділяються на доходи загального та спеціального фондів. При цьому кошти загального фонду не мають цільової спрямованості і використовуються на фінансування поточних видатків, тоді як доходи спеціального фонду мають конкретне призначення, зокрема призначення, пов'язане з формуванням бюджету розвитку.

Бюджетний кодекс України [8] регламентує і структуру доходів місцевих бюджетів за розділами, які представлені на рис. 1.

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» [9] передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел, а також закріплених у встановленому порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Місцеві бюджети здійснюють фінансування освітніх закладів, закладів охорони здоров'я, засобів масової інформації, житлово-комунального господарства, соціальних та молодіжних програм, тому вирішити питання забезпечення фінансовими ресурсами допоможе фінансова децентралізація. Це означає незалежність та життєдайність органів місцевої влади. Децентралізація збільшує можливості місцевої влади у розвитку власної території, дає змогу проводити ретельне узгодження видатків з нагальними місцевими потребами [6, с. 903].

З метою забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування в країні запущено процес бюджетної децентралізації.

Для підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів було внесено зміни в механізм формування дохідної частини місцевих бюджетів. Так, законодавством розширено

перелік джерел доходів місцевих бюджетів. А саме з державного бюджету України передано 100% державного мита та плати за адміністративні збори; 10% податку на прибуток підприємств державного сектору економіки. Крім цього, збільшено норматив зарахування від екологічного податку з 35% до 80%. Передано з бюджету розвитку єдиного податку та податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Варто відзначити, що змінами до бюджетного і податкового законодавства введено нові платежі. Це акцизний податок (у місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою 5% вартості реалізованого товару) та транспортний податок [10].

Розглянемо особливості формування і виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за доходами протягом 2014–2016 років. Це дасть можливість побачити основні проблеми та переваги запущеної реформи, яка спрямована на забезпечення фінансової самодостатності місцевого самоврядування.

На рис. 2 представлено динаміку планових і фактичних надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області (в розрізі загального та спеціального фондів) за 2014–2016 роки.

Можемо відзначити, що протягом періоду дослідження дохідна частина місцевих

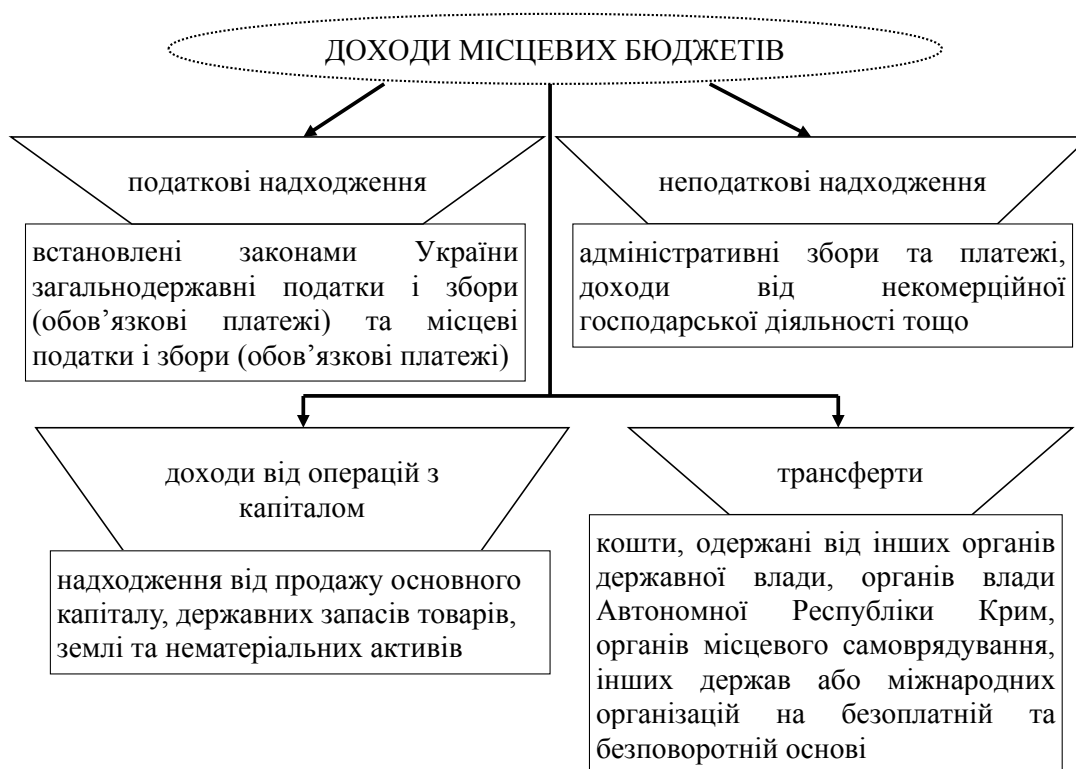


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів

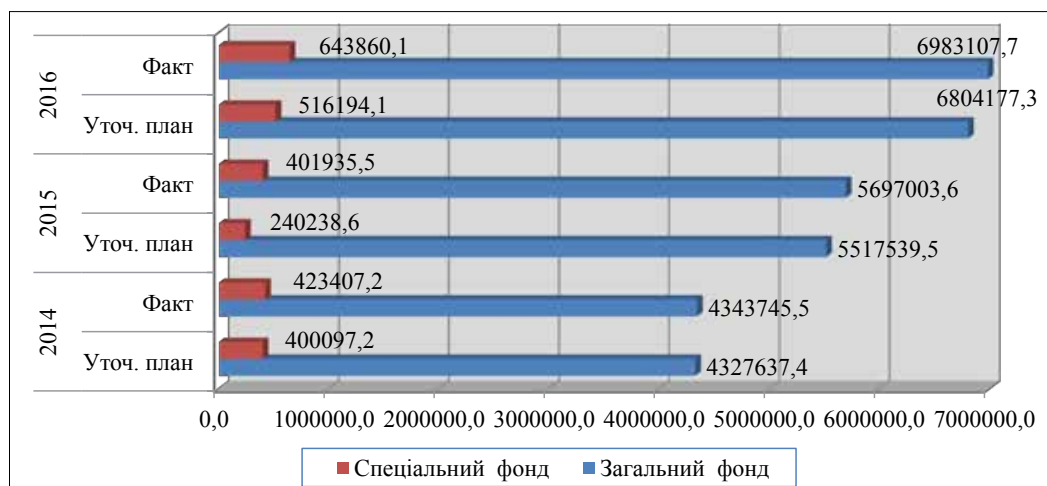


Рис. 2. Планові та фактичні показники дохідної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки, тис. грн.

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації

бюджетів області зазнала перевиконання (в розрізі як загального, так і спеціального фондів).

Так, до місцевих бюджетів області у 2016 році фактично надійшло коштів у сумі 762 6967,8 тис. грн. А це 104,2% запланованих показників (7 320 371,4 тис. грн.). Перевиконання за формуванням загального фонду склало 2,6% (план становив 6 804 177,3 тис. грн.; факт – 6 983 107,7 тис. грн.). А за формуванням спеціального фонду місцевих бюджетів порівняно з планом перевиконання склало 24,7% (план – 516 194,1 тис. грн.; факт – 643 860,1 тис. грн.).

Дослідимо особливості формування доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки в розрізі джерел доходів (табл. 1).

Статистичні показники табл. 1 свідчать про те, що в період з 2014 по 2016 роки відбулося суттєве зростання обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області. Так, в 2016 році податкових надходжень надійшло в сумі 2 042 525,2 тис. грн., що на 746 071,7 тис. грн. (або 57,5%) більше аналогічного показника 2015 року. Якщо порівняти показники 2014–2015 років, можна побачити збільшення податкових надходжень на 293 544,5 тис. грн. (або 29,3%). Абсолютне відхилення податкових надходжень за весь аналізований період склало 1 039 616,2 тис. грн. Відносне відхилення становить 103,7%.

За весь період дослідження обсяги неподаткових надходжень до місцевих

бюджетів області мали тенденцію до значного збільшення. У 2015 році неподаткових надходжень надійшло в обсязі 322 120,2 тис. грн., а це на 51,6% більше показника 2014 року. У 2016 році неподаткових надходжень надійшло в сумі 434 710,9 тис. грн., що на 112 590,7 тис. грн. (або 35,0%) більше аналогічного показника 2015 року. Абсолютне відхилення неподаткових надходжень за період з 2014 по 2016 роки склало 222 166,9 тис. грн. Відносне відхилення склало 104,5%.

Надходження за доходами від операцій з капіталом до місцевих бюджетів Чернівецької області у 2014–2016 роках теж мали тенденцію до зростання. У 2015 році вони збільшилися порівняно з 2014 роком на 28,6%, або на 6 219,6 тис. грн. В 2016 році обсяг цього виду доходів становив 40 331,3 тис. грн., що на 44% (на 12 331,3 тис. грн.) більше показника 2015 року, а також на 85,2% (на 18 550,9 тис. грн.) більше показника 2014 року.

За період моніторингу збільшилися і обсяги надходжень цільових фондів до місцевих бюджетів області. Відзначимо, що у 2016 році обсяг цього виду доходів становив 12 358,7 тис. грн., що на 31,2% (на 2 939,3 тис. грн.) більше показника минулого року та на 62,7% (на 4 764,5 тис. грн.) більше показника 2014 року.

За досліджуваний період спостерігається брак власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів Чернівецької області, тому надавалися офіційні трансферти з державного бюджету, а саме дотації та субвенції.

Таблиця 1

Динаміка дохідної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки, тис. грн.

| Доходи | Фактичні значення | | | Відхилення | | | | | |
|---------------------------------|-------------------|-----------|-----------|----------------|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|
| | 2014 рік | 2015 рік | 2016 рік | Абсолютне, +/- | | | Відносне, % | | |
| | | | | 2015/2014 | 2016/2015 | 2016/2014 | 2015/2014 | 2016/2015 | 2016/2014 |
| Податкові надходження | 1002909,0 | 1296453,5 | 2042525,2 | 293544,5 | 746071,7 | 1039616,2 | 29,3 | 57,5 | 103,7 |
| Неподаткові надходження | 212544,0 | 322120,2 | 434710,9 | 109576,2 | 112590,7 | 222166,9 | 51,6 | 35,0 | 104,5 |
| Доходи від операцій з капіталом | 21780,4 | 28000,0 | 40331,3 | 6219,6 | 12331,3 | 18550,9 | 28,6 | 44,0 | 85,2 |
| Державні цільові фонди | 7594,2 | 9419,4 | 12358,7 | 1825,2 | 2939,3 | 4764,5 | 24,0 | 31,2 | 62,7 |
| Всього власних доходів | 1244827,6 | 1655993,1 | 2529926,1 | 411165,5 | 873933,0 | 1285098,5 | 33,0 | 52,8 | 103,2 |
| Офіційні трансферти | 3522325,0 | 4442946,0 | 5097041,7 | 920621,0 | 654095,7 | 1574716,7 | 26,1 | 14,7 | 44,7 |
| Всього | 4767152,6 | 6098939,1 | 7626967,8 | 1331786,5 | 1528028,7 | 2859815,2 | 27,9 | 25,1 | 60,0 |

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації

Таблиця 2

Структура дохідної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки, тис. грн.

| Доходи | Роки | | | | | | Відхилення структури, % | | |
|---------------------------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-------------------------|-----------|-----------|
| | 2014 рік | | 2015 рік | | 2016 рік | | 2015/2014 | 2016/2015 | 2016/2014 |
| | Факт | Питома вага, % | Факт | Питома вага, % | Факт | Питома вага, % | | | |
| Податкові надходження | 1002909,0 | 21,0 | 1296453,5 | 21,3 | 2042525,2 | 26,8 | 0,2 | 5,5 | 5,7 |
| Неподаткові надходження | 212544,0 | 4,5 | 322120,2 | 5,3 | 434710,9 | 5,7 | 0,8 | 0,4 | 1,2 |
| Доходи від операцій з капіталом | 21780,4 | 0,5 | 28000,0 | 0,5 | 40331,3 | 0,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Цільові фонди | 7594,2 | 0,2 | 9419,4 | 0,2 | 12358,7 | 0,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Офіційні трансферти | 3522325,0 | 73,9 | 4442946,0 | 72,8 | 5097041,7 | 66,8 | -1,0 | -6,0 | -7,1 |
| Всього надходжень | 4767152,7 | 100,0 | 6098939,1 | 100,0 | 7626967,8 | 100,0 | | | |

Джерело: фінансова звітність Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації

Відзначимо зростання власних доходів місцевих бюджетів Чернівецької області протягом 2014–2016 років на 103,2% (без врахування трансфертів). В абсолютному значенні власні доходи місцевих бюджетів області збільшилися на 1 285 098,5 тис. грн.

За період, який ми аналізуємо, спостерігається тенденція до зростання питомої ваги офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів області. Зазначимо, що у 2015 році їх отримано на 920 621,0 тис. грн. (на 26,1%) більше, ніж в минулому періоді. В 2016 році обсяг трансфертів становив 5 097 041,7 тис. грн., а це на 654 095,7 тис. грн. (на 14,7%) більше показника минулого року та на 1 574 716,7 тис. грн. (на 44,7%) більше показника 2014 року.

Загальний обсяг доходів досліджуваного бюджету у 2016 році збільшився на 25,1% (або на 1 528 028,7 тис. грн.) порівняно з минулорічним показником та на 60% (або на 2 859 815,2 тис. грн.) порівняно з показником 2014 року.

Дані табл. 2 показують структуру доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за аналітичний період.

Відповідно до показників, наведених в табл. 2, частка податкових надходжень місцевих бюджетів Чернівецької області у 2014 році становила 21,0%. В 2015 році питома вага податкових надходжень збільшилася на 0,2% і становила 21,3%. В 2016 році їх частка становила 26,8%, а це на 5,7% більше, ніж у 2014 році.

У 2014 році питома вага неподаткових надходжень аналізованого бюджету становила 4,5%, у 2015 році цей показник збільшився на 0,8% і становив 5,3%, а у 2016 році він збільшився і склав 5,7%. Таким чином, у 2016 році надійшло коштів на 0,4% більше, ніж у 2015 році, та на 1,2% більше, ніж у 2014 році.

Питома вага доходів від операцій з капіталом місцевих бюджетів Чернівецької області протягом аналізованого періоду була незначною (по 0,5%). Частка державних цільових фондів у дохідній частині теж була незначною протягом періоду моніторингу (по 0,2%).

Питома вага трансфертів у 2014 році становила 73,9%, в 2014 році зменшилася на 1,0% і становила 72,8%, а у 2016 році становила 66,8%. Тобто спостерігаємо незначне зменшення на 7,1% порівняно з 2014 роком.

Інформаційний графік структури доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016 рік представлений на круговій діаграмі (рис. 3).

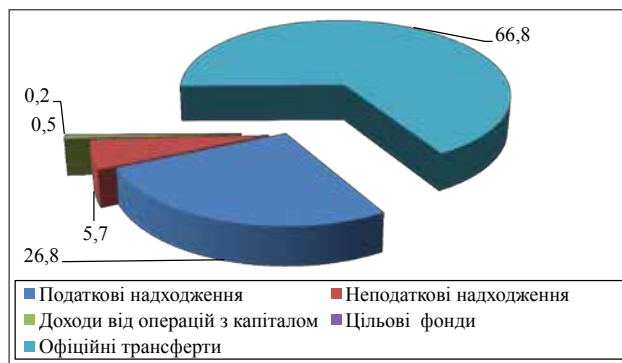


Рис. 3. Інформаційний графік структури доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016 рік (%)

Інформаційний графік показує, що у 2016 році найбільша частка у структурі доходів місцевих бюджетів Чернівецької області належить офіційним трансфертам (66,8%). Питома вага податкових надходжень в загальній структурі дохідної частини місцевих бюджетів області у 2016 році становила 26,8%. Третє місце у структурі доходів місцевих бюджетів досліджуваного бюджету належить неподатковим надходженням (5,7%). Найменша частка належала цільовим фондам та доходам від операцій з капіталом (0,2% і 0,5% відповідно).

На рис. 4 зображено питому вагу власних доходів та офіційних трансфертів у структурі дохідної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки.

Проведений моніторинг дохідної частини аналізованих місцевих бюджетів показав досить високу їх залежність від фінансових ресурсів державного бюджету.

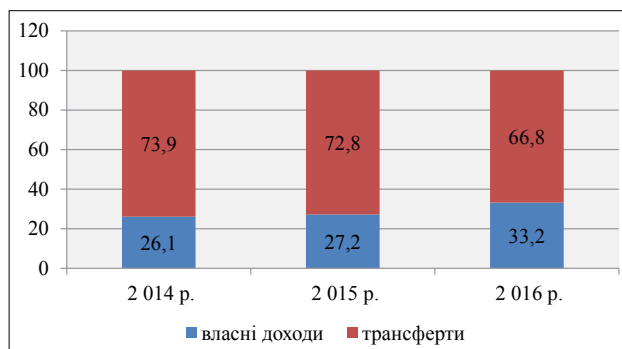


Рис. 4. Частка власних доходів та офіційних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки (%)

За рахунок власних доходів місцеві органи влади не можуть самостійно фінансувати всі видатки, пов'язані із виконанням своїх повно-

важень. Хоча можемо відзначити, що спостерігається тенденція до зниження частки офіційних трансфертів в загальній структурі доходів місцевих бюджетів області. Отже, проблема фінансової незалежності органів місцевої влади є актуальною.

В Україні сьогодні процеси фінансово-бюджетної децентралізації, хоча й набули незворотного характеру, не мають системності і все ще не сприяють стимулюванню місцевих органів до пошуку джерел активізації власних економічних ресурсів [5, с. 222].

Висновки з цього дослідження. Аналіз дохідної частини місцевих бюджетів Чернівецької області показав високу залежність від ресурсів державного бюджету. Адже протягом 2014–2016 років спостерігаємо досить високі абсолютні показники та високу питому вагу офіційних трансфертів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів.

Відзначимо, що законодавчі зміни сприяють збільшенню абсолютних показників дохідної

частини місцевих бюджетів. Зокрема, збільшилася частка податкових надходжень в структурі доходів місцевих бюджетів. Але законодавчі нововведення ще повністю не забезпечують бюджетну децентралізацію. Адже нині місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами. Тому на законодавчому рівні необхідно [10] продовжувати процес децентралізації влади; створити стимули для нарощування власної дохідної бази місцевих бюджетів; вдосконалити систему міжбюджетних взаємовідносин; чітко закріпити бюджетні повноваження і відповідальність влади під час формування дохідної частини місцевих бюджетів; підвищити контроль за використанням бюджетних коштів; здійснювати пошук альтернативних джерел наповнення дохідної частини місцевих бюджетів тощо.

Найбільшу актуальність, на нашу думку, становитимуть подальші дослідження, спрямовані на дослідження проблем і напрямів реформування місцевих бюджетів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондарук Т.Г. Особливості формування доходів місцевих бюджетів / Т.Г. Бондарук // Стратегія розвитку України: Економічний та гуманітарний виміри : матеріали науково-практичної конференції. – К., 2015. – С. 24–27.
2. Дмитровська В.С. Теоретичні засади формування доходів місцевих бюджетів / В.С. Дмитровська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – Т. 1. – С. 349–353.
3. Надал С.В. Доходи місцевих бюджетів у контексті децентралізації в Україні / С.В. Надал, Н.Я. Спасів // Вісник ТНЕУ. – 2016. – № 2. – С. 102–112.
4. Покоłodна О.В. Формування доходів місцевих бюджетів в Україні в 2016 році / О.В. Покоłodна, А.С. Бойко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – № 54. – С. 203–208.
5. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н.В. Проць // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17). – С. 221–227.
6. Формування доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації / [В.А. Табінський, Є.О. Колєсник, І.С. Сіліна] // Молодий вчений. – 2016. – № 12 (39). – С. 902–906.
7. Юрій Е.О. Особливості формування дохідної частини бюджету в сучасних умовах / Е.О. Юрій, В.Ю. Гриник // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1 (40). – С. 1010–1013.
8. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
9. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
10. Простебі Л.І. Стан дохідної частини місцевих бюджетів в контексті трансформаційних процесів в бюджетній сфері / Л.І. Простебі // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – С. 154–158.

УДК 336. 14: 352

Доходи місцевих бюджетів як основа фінансового забезпечення місцевих органів влади

Рошило В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено особливості формування доходної бази місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. Проведений моніторинг виконання місцевих бюджетів Чернівецької області окреслив проблемні аспекти системи фінансового забезпечення власних та делегованих повноважень місцевих органів влади. Обґрунтовано шляхи посилення фінансової самодостатності місцевих бюджетів в умовах бюджетних трансформацій.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи бюджету, міжбюджетні трансферти, бюджетна децентралізація.

Рошило В.И. ДОХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

В статье исследованы особенности формирования доходной базы местных бюджетов в условиях бюджетной децентрализации. Проведенный мониторинг исполнения местных бюджетов Черновицкой области очертил проблемные аспекты системы финансового обеспечения собственных и делегированных полномочий местных органов власти. Обоснованы пути усиления финансовой самодостаточности местных бюджетов в условиях бюджетных трансформаций.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы бюджета, межбюджетные трансферты, бюджетная децентрализация.

Roшыlo V.I. LOCAL BUDGET REVENUES AS A BASIS FOR THE FINANCIAL SUPPORT OF LOCAL AUTHORITIES

In the article the features of formation of the revenue base of local budgets in terms of fiscal decentralization. Monitored the execution of local budgets Chernivtsi region outlined problematic aspects of their financial security and delegated powers of local authorities. The ways of strengthening the financial self-sufficiency of local budgets in terms of cost transformation.

Keywords: local budgets, revenues, intergovernmental transfers, fiscal decentralization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одними з неодмінних умов інтеграції України до європейського співтовариства є децентралізація влади та надання фінансової самостійності органам місцевої влади. Децентралізація загалом неможлива без передачі на місця повноважень і зобов'язань у фінансовій сфері, тобто без фінансової децентралізації, яка є процесом розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління, що дає змогу органам управління на місцях отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними благами. Адже, лише маючи солідну фінансову базу, місцева влада може ефективно виконувати свої функції. Бюджетна децентралізація в Україні базується на двох ключових моментах: незалежні джерела формування бюджетів та збільшення фінансових ресурсів з розрахунку на одну людину в громаді.

Запровадження нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів полягає у розширенні прав місцевих органів влади, наданні їм повної бюджетної самостійності одночасно з розширенням джерел формування місцевих бюджетів з метою створення реального підґрунтя для виконання своїх повноважень та підвищення мотивацій до нарощування дохідної бази місцевих бюджетів. Система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів за принципом горизонтального вирівнювання показала прогресивні результати, а місцеві органи влади стали більш зацікавленими в нарощуванні власної дохідної бази, залученні додаткових надходжень і розширенні наявної бази оподаткування [1, с. 23].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики формування доходів місцевих бюджетів присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених, як, зокрема,

В. Андрущенко, В. Базилевич, Т. Боголіб, О. Василик, В. Дем'янишин, М. Долішний, В. Зайчикова, В. Заяць, О. Західна, Г. Карп, О. Кириленко, В. Кравченко, А. Крисоватий, М. Крупка, І. Луніна, А. Лучка, Ц. Огонь, В. Опарін, Д. Полозенко, І. Ткачук, С. Юрій, які вивчали питання удосконалення системи фінансового забезпечення місцевих органів влади.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Цінність праць зазначених вчених полягає у визначенні та узагальненні методологічних, методичних та організаційних аспектів формування доходів місцевих бюджетів у системі міжбюджетного регулювання. Водночас ряд теоретико-методологічних і практичних аспектів порядку формування доходів місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації, механізму фінансового забезпечення делегованих повноважень місцевих органів влади, системи фінансового вирівнювання доходної бази бюджетів різних рівнів потребують подальшого наукового пошуку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблем функціонування місцевих бюджетів та окреслення шляхів зміцнення фінансової основи місцевих органів влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послідовні підходи до реалізації бюджетної реформи дали змогу суттєво збільшити фінансові ресурси громад. Це, зокрема, підтверджується підвищенням їхньої дохідної спроможності.

Місцеві бюджети Чернівецької області за 2016 рік виконані по доходах в сумі 7 млрд. 830 млн. 976 тис. 801,48 грн., або 105,0% до уточненого плану (уточнений план становить 7 млрд. 457 млн. 523 тис. 131,68 грн.), зокрема по загальному фонду – 7 млрд. 174 млн. 266 тис. 507,70 грн., або на 102,5%, спеціальному фонду – 656 млн. 710 тис. 293,78 грн., або на 143,3%. До загального і спеціального фондів місцевих бюджетів області за 2016 рік надійшло (без врахування міжбюджетних трансфертів) 2 млрд. 529 млн. 926 тис. 55,1 грн., що становить 113,9% до плану, затвердженого місцевими радами з урахуванням змін на 2016 рік (+307 млн. 863 тис. 15,8 грн.). У 2016 році надходження до місцевих бюджетів збільшились проти 2015 року на загальну суму 873 млн. 932 тис. 945,4 грн. або в 1,5 рази більше. Із збільшенням доходів місцевих бюджетів проти минулорічних на 873,9 млн. грн. збільшились на

964 грн. доходи у розрахунку на одну особу (з 1 820 грн. за 2015 рік до 2 784 грн. за 2016 рік).

До загального фонду місцевих бюджетів за 2016 рік надійшло (без офіційних трансфертів) 1 млрд. 886 млн. 65 тис. 980,2 грн., що становить 110,6% до уточненого плану місцевих рад на рік (+180 млн. 197 тис. 87,2 грн.). Забезпечено виконання планових показників загалом по обласному бюджету, м. Чернівцям, м. Новодністровську, усіх районах та об'єднаних територіальних громадах області. Із 263 місцевих бюджетів області забезпечено виконання планових показників по доходах загального фонду по 259, або 98% від загальної кількості.

Порівняно з минулорічними надходження до загального фонду місцевих бюджетів збільшились по обласному бюджету, містах обласного значення, усіх районах та об'єднаних територіальних громадах області на загальну суму 628,8 млн. грн., або в 1,5 рази. Зазначений темп зростання є більшим, ніж в середньому по Україні, за цим показником область посідає 9 місце.

В розрізі основних доходних джерел до загального фонду місцевих бюджетів за 2016 рік надійшло податку на доходи фізичних осіб у сумі 915,9 млн. грн., що становить 109% (+75,8 млн. грн.) до планових показників та на 299,8 млн. грн., або на 48,7% (по Україні – 47,3%) більше, ніж торік. Забезпечено виконання плану, затвердженого місцевими радами з урахуванням змін по обласному бюджету, м. Чернівцям, м. Новодністровську, усіх районах та об'єднаних територіальних громадах області. Ріст надходжень проти минулорічних склався по містах обласного значення, усіх районах, ОТГ та обласному бюджету.

Податок на доходи фізичних осіб, попри спрямування його значної частки (25% з 1 січня 2015 року) до державного бюджету, продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела формування дохідної частини загального фонду місцевих бюджетів – 48,6%. В розрізі бюджетів цей показник становить: по Чернівцям – 46,6%, Новодністровську – 63,3%; по районах – від 30% (по Новоселицькому) до 60,6% (по Герцаївському); по ОТГ від 31,8% (по Рукшинській) до 54,3% (по Сокирянській). Основні чинники, які вплинули на надходження податку на доходи фізичних осіб: збільшення відсоткової ставки ПДФО з 15% до 18% – 138,5 млн. грн.; ріст заробітної плати, зокрема мінімальної – 90 млн. грн.; інші (внаслідок детінізації доходів, зростання чисельності працюючих – 71,3 млн. грн.).

З 2016 року до місцевих податків і зборів віднесено податки на майно, зокрема плату за землю. Завдяки цьому місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у загальній структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів сягнула 25,8%, а обсяг – 486,1 млн. грн.. Позитивно вплинуло на формування та виконання місцевих бюджетів по платі за землю з юридичних осіб проведення нормативної грошової оцінки земель та застосування коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель у розмірі 1,433 (індекс споживчих цін за 2015 рік становив 143,3%, тоді як у 2015 році – 1,249). Крім цього, до складу податку на майно включено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, якого мобілізовано до бюджету в сумі 11,5 млн. грн., та транспортний податок, надходження якого до місцевих бюджетів області склали 1,5 млн. грн..

Другою істотною складовою місцевих податків і зборів є єдиний податок. В 2016 році цього податку мобілізовано в сумі 217,3 млн. грн., або 113,3% (+25,5 млн. грн.) до уточненого річного плану. Так, надходження єдиного податку з юридичних та фізичних осіб становили 191,1 млн. грн., що дорівнює 111,9% (+20,3 млн. грн.) до планових показників та на 53,1 млн. грн. (38,5%) більше, ніж торік; єдиного податку з сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків, 26,2 млн. грн. (124,6%, +5,2 млн. грн. до плану та на 10,5 млн. грн., або в 1,7 рази більше надходжень минулого року). Загалом проти минулорічних надходження єдиного податку збільшились на 63,6 млн. грн., або на 41,4%. Незважаючи на загальне збільшення надходжень цього податку, по бюджету ОТГ м. Сокиряни спостерігається зменшення порівняно з минулорічними. Ріст надходжень по єдиному податку:

1) з юридичних та фізичних осіб зумовлено зростанням задекларованого обсягу доходу суб'єктами господарювання на 16,7%;

2) з фізичних осіб зумовлено збільшенням чисельності платників на 1 206, ставок для суб'єктів господарювання 3-ї групи, ставок окремими місцевими органами самоврядування до максимальних розмірів, розмірів мінімальної заробітної плати.

Збору за місця для паркування транспортних засобів надійшло в сумі 1,3 млн. грн.; туристичного збору – 0,3 млн. грн.

Запровадження з 2015 року акцизного податку на роздрібний продаж підакцизних товарів позитивно вплинуло на стан наповнення місцевих бюджетів. Так, за звітний період місцеві бюджети отримали 267,9 млн. грн. (14% надходжень загального фонду) цього податку, що більше на 15,9 млн. грн., або на 6,3% плану, затвердженого місцевими радами з урахуванням змін, та на 86 млн. грн. (47,3%) надходжень 2015 року.

Зменшення спостерігається лише по ОТГ с. Усть-Путила – на 169,5 тис. грн., або на 24%.

Структура надходжень акцизного податку з роздрібного продажу підакцизних товарів така: 61%, або 122,7 млн. грн., від реалізації нафтопродуктів; 21%, або 42,3 млн. грн., від реалізації алкогольних напоїв; 18%, або 36,3 млн. грн., від реалізації тютюнових виробів.

Детальний аналіз надходження акцизного податку свідчить про нерівномірний його розподіл між бюджетами, зокрема:

– 51% цього податку припадає на 1 бюджет з 263 бюджетів області, а саме бюджет м. Чернівці (136,4 млн. грн.);

– по 37 бюджетах (14% від загальної кількості) надходження становлять більше 1 млн. грн.;

– по 12 бюджетах (5%) надходження складають 500–1 000 тис. грн.;

– по 25 бюджетах (10%) надходження становлять 100–500 тис. грн.;

– по 35 бюджетах (13%) надходження складають 50–100 тис. грн.;

– по 111 бюджетах (42%) надходження становлять 5–50 тис. грн.

При цьому по 28 сільських бюджетах (11% від загальної кількості) надходження цього податку становить менше 5 тис. гривень.

Запровадження акцизного податку позитивно вплинуло на фінансову забезпеченість місцевих рад з великою чисельністю населення, розвиненою інфраструктурою та наявністю на їх території торговельних, розважальних закладів та автозаправних станцій.

Плати за надання адміністративних послуг (6 видів ліцензій, адміністративний збір за проведення державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань; плата за державну реєстрацію; плата за надання інших адміністративних послуг; адміністративний збір за державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень; плата за скорочення термінів надання послуг у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтя-

жень і державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, а також плата за надання інших платних послуг, пов'язаних з такою державною реєстрацією) становлять 41,8 млн. грн., що на 9,7 млн. грн. (30,2%) більше, ніж торік.

Плати за надання інших адміністративних послуг надійшли в сумі 21,6 млн. грн. Через те, що зазначений платіж зараховується за місцем надання послуг, найбільше від цього «виграли» Чернівці – 11,3 млн. грн. (52% надходжень цього податку), Новодністровськ, міста районного значення, селища, села та об'єднані територіальні громади – 10,3 млн. грн. (48%). При цьому по 186 місцевих бюджетах надходження менше 5 тис. грн., а по 25 надходжень взагалі не було. Від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності, надійшло 32,8 млн. грн., або 107,4% (+2,3 млн. грн.), до плану, затвердженого місцевими радами, та на 4 млн. грн. (13,9%) більше надходжень попереднього року.

Рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів надійшло у сумі 30,2 млн. грн., зокрема: рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів – 23,7 млн. грн., рентної плати за спеціальне використання води – 4,7 млн. грн., рентної плати за користування надрами – 1,8 млн. грн. Порівняно з минулорічними надходження збільшились на 5,2 млн. грн. (20,9%) переважно за рахунок рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів на 5,8 млн. грн.

Податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки надійшло 16,3 млн. грн., що на 3,8 млн. грн., або на 30,8%, більше планових показників та в 1,7 рази (+6,9 млн. грн.) більше, ніж надійшло у 2015 році.

Державного мита надійшло 10,8 млн. грн., що на 0,7 млн. грн. менше плану (виконання 93,6%) та на 3,8 млн. грн. (-26%) менше минулорічних надходжень. Через те, що державне мито зараховується за місцем надання послуг, найбільше від цього «виграли» Чернівці – 5,4 млн. грн. (50% надходжень), Новодністровськ, міста районного значення, селища, села та об'єднані територіальні громади – 5,4 млн. грн. (50% надходжень). По 223 місцевих бюджетах надходження становлять менше 5 тис. грн., а по 3 бюджетах взагалі не надходили кошти державного мита.

Впродовж 2016 року з Державного бюджету України надійшло державних трансфертів у сумі

5 097,0 млн. грн., що становить 99,9% до річного плану, та на 642,2 млн. грн. більше, ніж надходження 2015 року (14,4%), зокрема: дотацій – 402,4 млн. грн., субвенцій – 4 694,6 млн. грн. В загальній сумі отриманих субвенцій 4 563,6 млн. грн. становлять субвенції соціального характеру (97,2% від загального обсягу субвенцій); 131,0 млн. грн. – субвенції капітального (інвестиційного) призначення (2,8%).

За 2016 рік обсяг одержаних субвенцій, які спрямовуються на реалізацію державних програм соціального захисту населення, склав 4 563,6 млн. грн., а в результаті появи освітньої та медичної субвенцій зріс порівняно з 2014 роком в 3,4 рази, а порівняно з 2015 роком на 14,6%.

Найбільші кошти соціального спрямування задіяні по субвенції на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям, а саме 1 425,1 млн. грн., яка надійшла відповідно до планових асигнувань, повернено до державного бюджету переплати допомог в сумі 0,1 млн. грн.

На утримання мережі дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей, виплату допомог на дітей-сиріт передбачена субвенція в сумі 11,0 млн. грн., надійшло відповідно до потреби 10,3 млн. гривень.

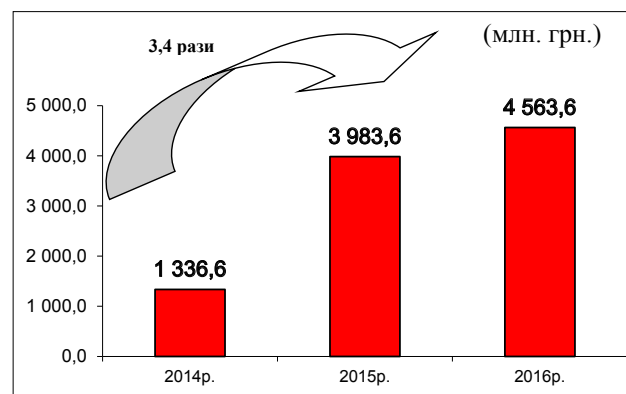


Рис. 1 Обсяг одержаних соціальних субвенцій до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки

В 2016 році задіяні чотири субвенції по головних галузях бюджету, які надійшли відповідно до річного плану:

– освітня субвенція надійшла в сумі 1 188,6 млн. грн., освоєно 1 175,6 млн. грн., невикористані кошти в сумі 79,2 млн. грн. залишились на рахунках місцевих бюджетів;

– медична субвенція надійшла в сумі 983,8 млн. грн., освоєно з викорис-

танням залишків коштів минулого року 1 018,1 млн. грн., на кінець року на рахунках залишилось 16,5 млн. грн. коштів субвенції;

– субвенція на придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги склала 2,8 млн. грн.;

– субвенція на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії склала 0,4 млн. грн.

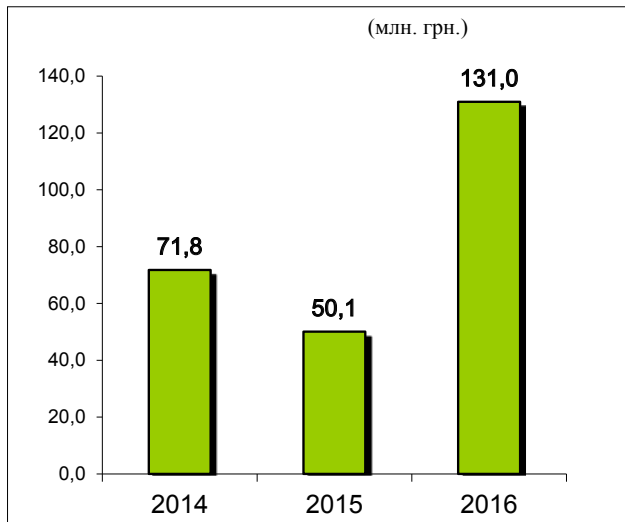


Рис. 2 Обсяг одержаних капітальних субвенцій до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014–2016 роки

Протягом 2016 року до області з державного бюджету надійшло 131 млн. грн. субвенцій капітального спрямування, що більше в 1,8 разів, ніж у 2014 році, та в 2,6 разів, ніж в 2015 році.

До спеціального фонду місцевих бюджетів за 2016 рік (без міжбюджетних трансфертів) надійшло 643 млн. 860 тис. 74,9 грн., що становить 124,7% до уточненого річного плану (+127 млн. 665 тис. 928,6 грн.) та на 245 млн. 79 тис. 453,5 грн. (в 1,6 рази) більше, ніж за 2015 рік.

Планові показники загалом по області виконані по обласному бюджету, бюджетах Чернівців, Новодністровську, усіх районів (крім Герцаївського) та об'єднаних територіальних громад області. В доходах спеціального фонду місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають кошти, отримані місцевими бюджетами з державного бюджету – 49%, власні надходження бюджетних установ – 34%, надходження коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту – 8%, кошти від продажу землі – 5%, цільові фонди – 2%.

В розрізі основних платежів до спеціального фонду місцевих бюджетів надійшло:

– коштів, отриманих місцевими бюджетами з державного бюджету, 316,1 млн. грн., що становить 141,6% та на 92,8 млн. грн.



Рис. 3 Структура доходів спеціального фонду місцевих бюджетів за 2016 рік (млн. грн., відсотки)

більше планових показників (експеримент розпочався з вересня 2015 року);

– власних надходжень бюджетних установ 215,8 млн. грн., що на 1,9 млн. грн. (0,9%) більше, ніж за попередній рік;

– коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту 53,8 млн. грн., що в 1,9 рази або на 25 млн. грн. більше плану та в 4 рази більше (+40,2 млн. грн.) минулорічних надходжень;

– коштів від продажу землі 33,9 млн. грн. (148%, +11 млн. грн. до плану) та на 8,6 млн. грн. (34%) більше порівняно з 2015 роком;

– цільових фондів, утворених органами місцевого самоврядування, 12,4 млн. грн. (112,7%, +1,4 млн. грн. до плану), зокрема до бюджетів Чернівців – 9,7 млн. грн. (78% усіх надходжень), та на 2,9 млн. грн. (31,2%) більше, ніж торік;

– коштів від відчуження майна, що знаходиться у комунальній власності, 6 млн. грн. (в 1,6 рази більше плану, +2,2 млн. грн.) та на 3,6 млн. грн. (в 2,5 рази) більше надходжень 2015 року.

Аналізуючи систему перерозподілу доходної та видаткової частин місцевих бюджетів у 2016 році загалом, можна стверджувати, що на місцеві бюджети було покладено значно більше видаткових повноважень, ніж їхня доходна спроможність. Тому залишається ще ряд невирішених питань, що змушують органи місцевого самоврядування спрямовувати власні ресурси на фінансування невластивих їм повноважень, які були передані державою у 2016 році без фінансового забезпечення. Це стосується перш за все забезпечення виконання державою своїх конституційних зобов'язань щодо повного фінансування делегованих місцевому самоврядуванню повноважень. Особливе занепокоєння викликає передача на рівень місцевих бюджетів усіх видатків (крім видатків на оплату праці педагогічних працівників) по закладах освіти та видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв для закладів охорони здоров'я. Для покриття дефіциту коштів за зазначеними видатками органи місцевого самоврядування вимушені будуть скорочувати фінансування важливих заходів та програм, спрямованих на життєдіяльність територіальних громад у сфері ЖКГ, благоустрою, ремонту та будівництва доріг, соціального забезпечення, дошкільної та позашкільної освіти, місцевого економічного розвитку тощо. Обсяги освітньої та медичної субвенцій

не забезпечили потребу в коштах на визначені цілі через відсутність актуальних відповідних нормативів бюджетної забезпеченості публічних послуг в сфері делегованих повноважень. Органи місцевого самоврядування змушені були дофінансовувати 12,2% гарантованих державою послуг за рахунок власних надходжень [1, с. 24]. Виникне ситуація, за якої якість навчального процесу чи медичного обслуговування на тій чи іншій території, буде залежати від фінансової спроможності відповідного бюджету. Через те, що за рахунок освітньої субвенції пропонується здійснювати видатки на оплату праці виключно педагогічного персоналу, органи місцевого самоврядування змушені будуть фінансувати за власний рахунок всіх інших працівників (лаборанти, бібліотекарі, психологи, кухарі, технічний персонал та ін.). Оскільки коштів на це з держбюджету не передбачається, їх фінансування залежатиме від фінансової спроможності конкретного місцевого бюджету. У разі відсутності таких коштів органи місцевого самоврядування вимушені будуть проводити скорочення та звільнення. Змінами до статей 1032 та 1034 Бюджетного кодексу України вилучено норми щодо права органів місцевого самоврядування спрямовувати залишки по освітній та медичній субвенції на здійснення заходів з оптимізації мережі та капітальні видатки відповідних закладів. Це позбавляє стимулів органи місцевого самоврядування проводити заходи оптимізації, адже залишки коштів все одно заберуть. Крім цього, закономлені в 2016 році кошти місцева влада не зможе використати на оновлення матеріально-технічної бази відповідних закладів. Необхідно звернути увагу на те, що у грудні 2014 року змінами до Бюджетного кодексу для міських бюджетів було зменшено норматив зарахування ПДФО з 75% до 60%. Для компенсації таких змін було передбачено, що освітня та медична субвенції покривають всі поточні видатки відповідних бюджетних установ. Теперішні пропозиції Мінфіну передбачають, що зазначені субвенції будуть покривати лише заробітну плату, а норматив ПДФО так і залишається на рівні 60% [2, с. 4].

Залишення фінансування професійно-технічної освіти на рівні міст обласного значення та не врегулювання проблеми оптимального розмежування повноважень (управління та передача майна) в цій галузі призведуть до виникнення критичної ситуацій із фінансовим забезпеченням її здобуття у професійно-технічних навчальних закладах. Крім того, порядок

вилучення з державних програм соціального захисту та перенесення на місцевий рівень компенсаційних виплат та соціальних пільг (зміни до статей 91, 102 Бюджетного кодексу) є прямими порушеннями конституційних принципів та звуженнями пільг та гарантій населенню з боку держави. Так, пільги щодо проїзду в громадському транспорті та пільги, що надаються за професійною ознакою (міліціонери, шахтарі, чорнобильці тощо), гарантовані державою відповідними законами, а їх пропонується передати на фінансування з місцевих бюджетів без належних компенсаторів. Держава фактично своїми діями унеможливує реалізацію повною мірою своїх гарантованих соціальних зобов'язань, оскільки місцеві громади, на які, згідно із запропонованими змінами до бюджетного законодавства, покладені повноваження здійснення виплат окремих пільг та компенсацій, фінансово неспроможні їх виконати.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведений моніторинг запропонованих урядом окремих змін в фінансовому забезпеченні територіальних громад виявив збільшення додаткових видаткових повноважень місцевих органів влади. Це призведе до зменшення фінансового забезпечення власних повноважень органів місцевого самоврядування, адже недостатність власних стабільних джерел доходів значно зменшує та обмежує вплив місцевих бюджетів на розвиток територіальних громад. Частка трансфертів у структурі ресурсів місцевих бюджетів складає близько 55%, що свідчить про недостатній рівень фінансової автономії місцевих бюджетів. Підвищення рівня фінансової незалежності органів місцевої влади передбачає розширення та оптимізацію джерел наповнення місцевих бюджетів в контексті підвищення їхньої самостійності.

1. Здійснювати розподіл стабілізаційної дотації під час затвердження Державного бюджету на відповідний рік (як у попередні роки – додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів), що дало б можливість реально оцінювати наявні резерви і більш ефективно їх використовувати. Спрямувати стабілізаційну

дотацію з державного бюджету виключно на рівень обласних бюджетів з наданням права облдержадміністрації в подальшому розподіляти ці кошти між районними, міськими, міст обласного значення бюджетами та бюджетами об'єднаних територіальних громад з урахуванням стану виконання ними вимог частини 4 статті 77 Бюджетного кодексу України.

2. Удосконалити формульний розрахунок освітньої субвенції, врахувавши окремий коефіцієнт для учнів загальноосвітніх навчальних закладів, які перебувають у пришкільних інтернатах.

3. Розробити формульний підхід до розрахунку міжбюджетних трансфертів між бюджетом об'єднаної територіальної громади і районним бюджетом щодо надання видатків, які здійснюються з районного бюджету жителям об'єднаної територіальної громади.

4. Передбачати субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій під час затвердження Державного бюджету на відповідний рік. Здійснювати розподіл цієї субвенції між місцевими бюджетами під час затвердження Державного бюджету України на відповідний рік, що дасть змогу забезпечити ефективно та в повному обсязі використання коштів цієї субвенції і відповідно вирішити найбільш суттєві проблеми, пов'язані з будівництвом, реконструкцією і ремонтом об'єктів соціально-культурної сфери тощо та придбанням необхідного обладнання.

5. Внести зміни у формульний розрахунок обсягу освітньої субвенції для фінансування видатків на оплату праці всіх працівників, а не тільки педагогічного персоналу за умови унеможливлення дискримінації та диференційованого підходу до оплати праці працівників сфери освіти, а також закріпити на законодавчому рівні норми щодо фінансування видатків на заробітну плату працівників закладів освіти та охорони здоров'я виключно за рахунок субвенцій з державного бюджету, доповнивши статті 1032 та 1034 Бюджетного кодексу України абзацом такого змісту: «Оплата праці з нарахуваннями за рахунок інших джерел забороняється».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Місцеве самоврядування в Україні 2016 / [Ю. Вернигор, О. Гарник, Н. Миколюк та ін.] ; за ред. М. Пітцика. – К. : Асоціація міст України, 2016. – 68 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/stan2016web.pdf>.
2. Аналіз проекту Держбюджету на 2017 рік в частині місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://auc.org.ua/sites/default/files/analiz_db_2017_amu.pdf.

Визначальні характеристики корпоративних облігацій як об'єкта інвестування

Руденко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням вкладення капіталу у корпоративні облігації. Розглянуто сутність і визначальні характеристики корпоративних облігацій як об'єкта інвестування. Систематизовано переваги й недоліки інвестицій у корпоративні облігації для інвесторів та емітентів. Проаналізовано сучасний стан інвестування на ринку корпоративних облігацій в Україні, визначено основні проблеми, а також запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: корпоративна облігація, фінансовий інструмент, інвестор, емітент, організований фондовий ринок, неорганізований фондовий ринок.

Руденко В.В. ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ КАК ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам вложения капитала в корпоративные облигации. Рассмотрены сущность и определяющие характеристики корпоративных облигаций как объекта инвестирования. Систематизированы преимущества и недостатки инвестиций в корпоративные облигации для инвесторов и эмитентов. Проанализировано современное состояние инвестирования на рынке корпоративных облигаций в Украине, определены основные проблемы, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: корпоративная облигация, финансовый инструмент, инвестор, эмитент, организованный фондовый рынок, неорганизованный фондовый рынок.

Rudenko V.V. IDENTIFICATION CHARACTERISTICS OF CORPORATE BONDS AS AN OBJECT OF INVESTMENT

The article is devoted to topical issues of investing in corporate bonds. The essence and the identification characteristics of corporate bonds as an object of investment are considered. The advantages and disadvantages investment in corporate bonds for investors and issuers are systematized. The current state of investing in the corporate bond market in Ukraine is analyzed, the main problems are identified and the ways of its solutions are offered.

Keywords: corporate bonds, financial instruments, investor, issuer, organized stock market, unorganized stock market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах корпоративні облігації є важливим джерелом фінансування діяльності для суб'єктів господарювання, що створює широкі можливості у сфері інвестування для власників капіталу. Порівняно з іншими фінансовими інструментами корпоративні облігації мають меншу доходність, однак володіють вищим ступенем надійності, низькими рівнями ризиків і гарантованістю виплат, даючи можливості для найкращого взаємного задоволення інтересів інвесторів та емітентів облігацій, тобто є більш привабливими для інвестування в умовах формування інститутів, інструментів і механізмів переливу капіталу між економічними суб'єктами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема використання корпоративних

облігацій як об'єкта інвестування приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Т. Буй, А. Ветохін, А. Нурпеїсова, Ю. Семерніна, О. Сисоєва, А. Яқуніна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість теоретичних розвідок, досвід функціонування корпоративних облігацій як об'єкта вкладення капіталу виявив значну кількість питань, пов'язаних з недостатньо глибокою розробкою проблем у практичному аспекті, що підкреслює значимість дослідження в частині вироблення конкретних рекомендацій щодо перспектив розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні та підвищення його інвестиційної привабливості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає

у вивченні практики здійснення інвестицій у корпоративні облигації, узагальненні їх переваг і недоліків для емітентів та інвесторів, аналізі сучасного стану інвестування на ринку корпоративних облигацій в Україні, визначенні основних проблем та обґрунтуванні шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облігація – цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником грошей, визначає відносини позики між власником облигації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облигації її номінальну вартість у передбачений проспектом емісії строк та виплатити дохід за облигацією, якщо інше не передбачено проспектом емісії [1].

В Україні корпоративна облигація – виключно економічне поняття. Юридично визначений термін «корпоративна облигація» відсутній (у законодавстві використовують дефініцію «облігація підприємства»). Через те, що у більшості держав світу корпоративним підприємством визнається відповідним чином юридично оформлений та зареєстрований суб'єкт господарювання, капітал якого відокремлений від особистої власності засновників (учасників), під корпоративними облигаціями варто розуміти боргові цінні папери, що випускаються корпоративними підприємствами для досягнення різноманітних завдань [2].

Зазначимо, що корпоративні облигації як об'єкт інвестування мають низку визначальних характеристик, до яких відносять [3, с. 12–13]:

1) базові параметри, такі як фіксований номінал (грошова сума, яку емітент повинен виплатити власнику облигації на дату погашення); дата погашення (дата, визначена для повернення номіналу облигації) та визначеність грошових потоків (доходи, що отримує власник облигації, виражені або у вигляді регулярних платежів (купонів) (для купонної облигації), або у вигляді одноразового платежу (для дисконтної облигації));

2) специфічні властивості, такі як безумовний характер здійснення купонних виплат і погашення номінальної вартості (обслуговування облигації здійснюється незалежно від динаміки її фінансових показників або будь-яких інших умов); регулярність і високий рівень прогнозованості грошових доходів за облигаціями (як власнику, так і емітенту у будь-який конкретний момент часу відомий як розмір доходів / витрат за облигаціями, так і

періодичність їх отримання / виплат); можливість систематичного вторинного обігу облигацій на біржовому ринку (за умови виконання вимог організаторів торгівлі учасники ринку можуть вільно здійснювати з облигаціями угоди купівлі-продажу); можливість використання облигації як елементу структурного продукту (більш складного продукту), який має характеристики, що окремо не притаманні жодному з фінансових інструментів, на основі яких вони створюються;

3) особливості обігу на організованому фондовому ринку, такі як встановлення котировань у відсотках до номінальної вартості, укладання угод купівлі-продажу з урахуванням накопиченого купонного доходу, періодичне припинення торгів за умов обігу на вторинному організованому ринку (на строк від трьох до семи робочих днів до дати виплати чергового купона), неможливість здійснення маржинальних угод з більшістю облигаційних випусків (операцій з облигаціями в обсязі, що перевищує власний капітал емітента на момент укладання угоди, під заставу наявних активів) і переважно бездокументарна форма існування (у вигляді електронних записів у спеціалізованих системах обліку, а саме у депозитарній та реєстраторській).

Варто враховувати протиріччя економічних інтересів інвесторів та емітентів, які ґрунтуються на тому, що одній й ті ж інвестиційні властивості й кількісні характеристики корпоративних облигацій одночасно виявляються як переваги та недоліки для їх покупців і продавців (рис. 1).

Залежно від менталітету інвестиційної поведінки вкладення капіталу у корпоративні облигації може здійснюватися двома способами: консервативним (вкладення капіталу в облигації з метою отримання фіксованого доходу) або агресивним (спекулювання облигаціями з метою отримання доходу від зміни процентних ставок на ринку).

Консервативний спосіб інвестування у корпоративні облигації не залежить від зміни процентної ставки на ринку. Якщо процентна ставка зростає, то інвестор має можливість придбати облигації з вищою доходністю (або ж не робити цього); якщо процентна ставка знизиться, тоді наявні в інвестора облигації матимуть вищу доходність, ніж зафіксована на ринку. Консервативний спосіб інвестування може реалізуватися за кількома варіантами:

1) інвестиції у довгострокові облигації, тобто придбання майбутньої вартості у теперішній момент;



Рис. 1. Переваги та недоліки корпоративних облігацій для емітентів та інвесторів

Джерело: складено на основі [4, с. 23–24]

2) інвестиції у короткострокові облігації, тобто залучення тимчасового вільного капіталу в оборот;

3) інвестиції у структурний продукт, тобто вкладення основної частини капіталу в облігації, а купонного доходу, який буде отриманий після закінчення кон-

кретного періоду часу, – у високоризикові угоди (наприклад, купівля/продаж акцій, ф'ючерсів або опціонів).

Агресивний спосіб інвестування у корпоративні облігації полягає не у передбаченні майбутньої вартості облігацій, а у прогнозуванні рівня процентної ставки. Агресивний спосіб

інвестування може реалізуватися за кількома варіантами.

1. Інвестиції в облігації, очікувана процентна ставка за якими буде зростати (ціни на облігації зменшуватимуться), тобто вкладення капіталу у короткострокові позиції. Цю позицію інвестор відкриває, щоб отримати прибуток на зниженні ціни, тобто інвестор купує облігації в борг і продає за поточною ринковою ціною. Потім, коли ціна падає, купує облігації за нижчою ціною і віддає їх у погашення боргу, а різницю залишає собі, яка становить дохід інвестора.

2. Інвестиції в облігації, очікувана процентна ставка за якими буде знижуватися (ціни на облігації зростатимуть), тобто вкладення капіталу у довгострокові позиції. Цю позицію інвестор відкриває з метою отримання доходу в результаті зростання ринку, тобто купує облігації, очікує зростання ціни, а потім продає їх за вищою ціною. Різниця (маржа) між купівлею і продажем становить дохід інвестора.

З огляду на вітчизняні реалії під час прийняття рішень про вкладання капіталу у корпоративні облігації необхідно враховувати специфіку національного фондового ринку, для якого характерні [5, с. 20–21; 6, с. 14]:

- нестабільність;
- відсутність чітко сформованих правил і процедур обігу цінних паперів, що надають ринку прозорості та захищають інтереси інвесторів;

– розпорошеність торгів на організованому ринку, що знижує його ліквідність і стимулює інвесторів до пошуку більш ліквідних біржових майданчиків, серед яких вагоме місце займають розвинені іноземні ринки;

– відсутність тісного взаємозв'язку між ефективністю використання ресурсів підприємств та їх фінансовими показниками, які поліпшуються насамперед за рахунок завищення цін в умовах монополізму, слабкої конкуренції, недосконалої нормативно-правової бази;

– відсутність достовірної інформації про фінансовий стан підприємств внаслідок постійних змін умов господарювання, методи обліку та звітності;

– практично повна відсутність у доступній офіційній статистичній інформації середньогалузевих показників, необхідних для порівняльної оцінки підприємств;

– відсутність виробничого обліку та практики формування внутрішньовиробничої інформації на підприємствах.

Наявність проблем на національному фондовому ринку та складна суспільно-економічна ситуація в Україні знизили попит інвесторів на корпоративні облігації на організованому ринку (рис. 2). Як свідчать дані рис. 2, з 2013 по 2016 роки обсяг торгів корпоративними облігаціями на організованому фондовому ринку України знизився у 5 разів, а частка торгів корпоративними облігаціями у загальному обсязі торгів на організованому фондовому ринку зменшилася у 2,6 рази.

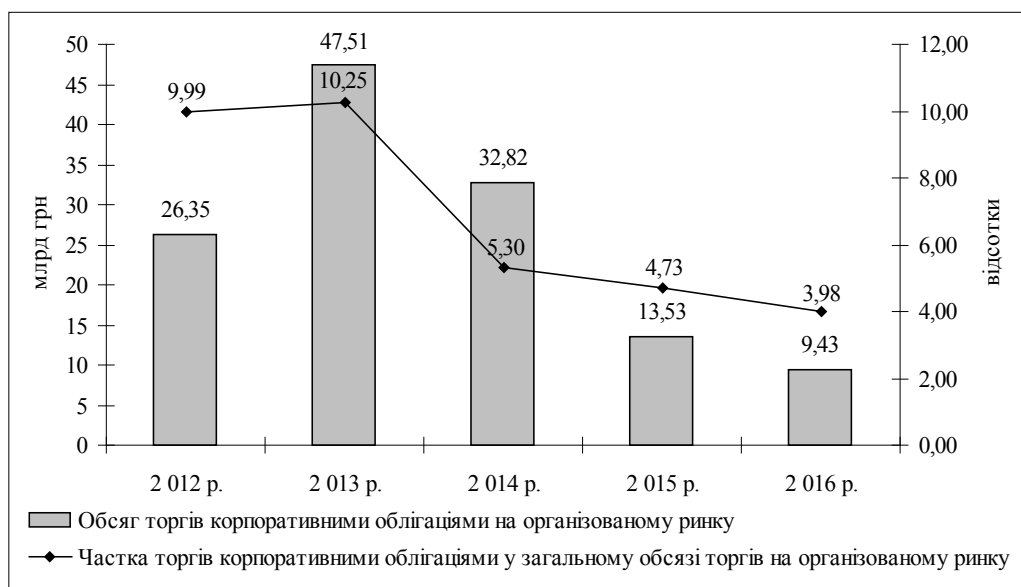


Рис. 2. Динаміка обсягу торгів корпоративними облігаціями на організованому фондовому ринку України у 2012–2016 роках

Джерело: складено на основі [7]

Причиною такої ситуації є недовіра інвесторів, які побоюються купувати корпоративні облигації, оскільки відсутня можливість швидко продати ці цінні папери. Кризовий фінансовий стан вітчизняних підприємств зумовлює значну кількість дефолтів за корпоративними облигаціями, тому інвестори (якими зазвичай виступають банківські установи) ретельно вибирають напрями вкладення капіталу. Захищені державні облигації у цьому випадку виглядають найбільш надійно за досить високої доходності. При цьому ресурсна база банківських установ, яка формується переважно короткостроковими коштами фізичних осіб, є обмеженою за строками вкладення, тоді як корпоративні облигації мають середній строк обігу 2–3 роки [2].

На організованому ринку корпоративних облигацій вкладають капітал консервативні інвестори, адже на ньому існує можливість визначення справедливої вартості цінних паперів. На організованому ринку більшість параметрів угоди щодо придбання корпоративних облигацій уніфікована. Основна відмінність під час здійснення операцій на організованому ринку до моменту їх проведення – менші ризики інвесторів, оскільки відмова від укладання угоди загрожує виключенням з членів фондової біржі.

Попри проблеми функціонування національного фондового ринку та кризову суспільно-економічну ситуацію в Україні, попит

інвесторів на корпоративні облигації на неорганізованому ринку збільшується (рис. 3). Як показують дані рис. 3, з 2014 по 2016 роки обсяг торгів корпоративними облигаціями на неорганізованому фондовому ринку України збільшився у 1,2 рази, а частка торгів корпоративними облигаціями у загальному обсязі торгів на неорганізованому фондовому ринку зросла у 3,4 рази.

Причинами такої ситуації є значна кількість технічних дефолтів вітчизняних емітентів корпоративних облигацій та реструктуризація боргів за цими інструментами, що передбачає «приватний» характер переговорів з інвесторами та не належить до біржових технологій.

На неорганізованому ринку корпоративних облигацій вкладають капітал агресивні інвестори, які орієнтовані на приватне інвестування. Неорганізований ринок корпоративних облигацій непрозорий, неліквідний і не виконує функцію встановлення справедливих цін. «Правила гри» на ньому не структуровані. «Позабіржові» ціни можуть перевищувати номінал в сотні разів і зазвичай використовуються для виведення активів підприємств або відмивання коштів. Для неорганізованого ринку характерна індивідуалізація всіх умов операції купівлі-продажу корпоративних облигацій: розмір пакета, ціни, умови розрахунків і поставок цінних паперів, штрафних санкцій.

Для збільшення інвестицій у корпоративні облигації вітчизняних емітентів необхідно

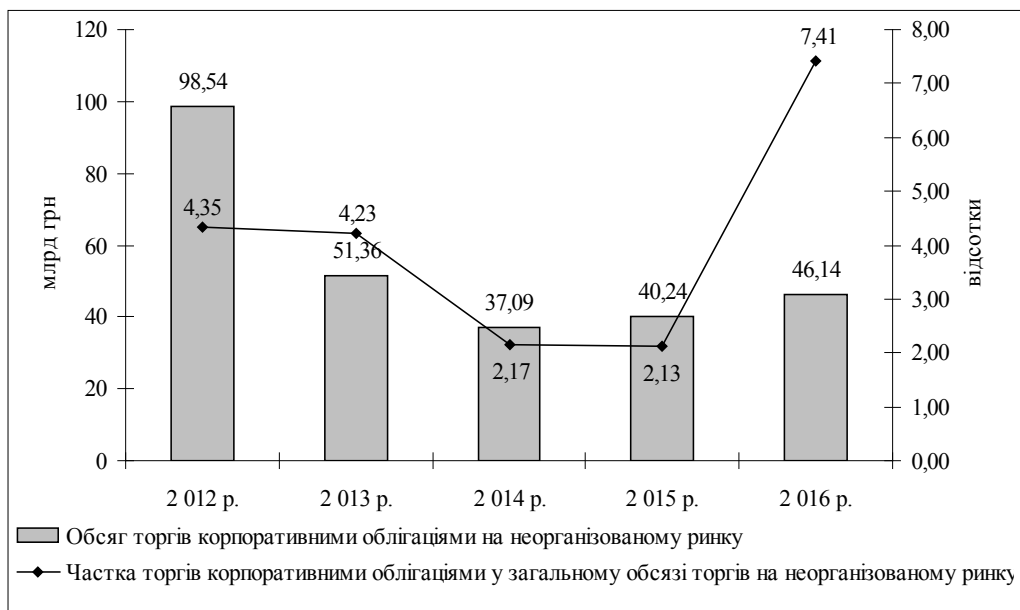


Рис. 3. Динаміка обсягу торгів корпоративними облигаціями на неорганізованому фондовому ринку України у 2012–2016 роках

Джерело: складено на основі [7]

вжити низку заходів на державному рівні щодо підвищення капіталізації національного фондового ринку за допомогою усунення бар'єрів, що перешкоджають інвестиціям приватних та інституційних інвесторів (насамперед недержавних пенсійних фондів, компаній з управління активами пайових інвестиційних фондів і страхових компаній) у корпоративні облігації та/або негативно позначаються на зацікавленості зазначених груп інвесторів:

1) зниження зайвих регулятивних витрат для емітентів (полегшення процедур реєстрації емісій, скорочення тимчасового розриву між реєстрацією проспекту емісії паперів і початком їх вторинного обігу);

2) розвиток фондового ринку, який був би спеціально призначений для залучення інвестицій у реальний сектор національної економіки (формування та структурування первинного ринку для розміщення корпоративних облігацій, розвиток торговельних систем для роздрібних інвесторів);

3) зниження ринкового ризику (зміна інфраструктури бірж в частині, що викликає екстремальні значення ринкового ризику (безперешкодний вхід-вихід спекулятивних капіталів, абсолютне переважання іноземних інвесторів), подолання асиметрії національного ринку корпоративних облігацій);

4) підвищення конкурентоспроможності національного фондового ринку (поєднання розумного протекціонізму та відкритості, створення системи нагляду за поведінкою на ринку великих спекулятивних інвесторів);

5) формування здатності фондового ринку залучати внутрішніх інвесторів для вкладення капіталу в корпоративні облігації реального сектору національної економіки (введення податкового стимулювання інвесторів, створення спеціальних торговельних систем і нових фінансових інструментів для різних груп інвесторів, обов'язкові нормативи інвестування в цінні папери реального сектору);

6) підпорядкування регулятивної інфраструктури на ринку корпоративних облігацій вирішенню завдань економічного зростання (обмеження спекулятивних інвесторів і можливостей масштабного за короткі терміни виведення капіталів з ринку, заохочення емісій, пов'язаних з інвестиційними проектами, що несуть інноваційний потенціал).

Висновки з цього дослідження. Незважаючи на деякі негативні моменти, можна констатувати, що в перспективі корпоративні облігації як об'єкт інвестування можуть стати рушійною силою та локомотивом зростання національного фондового ринку. Саме корпоративні облігації здатні як виступити в ролі однієї з найбільш привабливих фінансових альтернатив, що пропонуються вітчизняному інституційному інвестору, так і реалізувати себе в ролі оптимального інвестиційного рішення, прийнятого для індивідуальних власників капіталу. Становлення сегменту корпоративних облігацій є не просто одним з можливих варіантів розвитку національного фондового ринку, але й у певному сенсі пріоритетним варіантом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Руденко В. Перспективи використання корпоративних облігацій як джерела залучення фінансових ресурсів в Україні / В. Руденко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/7_2017/25.pdf.
3. Якунина А. Особенности облигации как финансового инструмента / А. Якунина, Ю. Семернина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 39 (294). – С. 2–13.
4. Сысоева Е. Облигационные займы в структуре источников финансирования российских предприятий / Е. Сысоева, А. Ветохин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 22 (127). – С. 18–26.
5. Нурпеисова А. Проблемы привлечения, мобилизации и эффективного распределения инвестиционных ресурсов / А. Нурпеисова // Статистика, учет и аудит. – 2013. – № 4 (51). – С. 20–24.
6. Буй Т. Фактори розвитку ринку корпоративних облігацій України / Т. Буй // Наукові записки Національного університету «Києво-Могилянська академія». Серія: Економічні науки. – 2007. – Т. 68. – С. 12–16.
7. Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
8. Офіційний веб-сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>.

Управління вітчизняними корпораціями: сучасний стан та перспективи

Савастеева О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Костюк Д.С.

студент
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

У статті авторами розглянуто умови функціонування вітчизняних підприємств, а також здійснено ретроспективний огляд розвитку корпоративного управління в Україні. Висвітлено актуальні проблеми корпоративного управління вітчизняними підприємствами на сучасному етапі розвитку економіки України. Проведено аналіз найбільш істотних проблем більшості українських підприємств акціонерної форми власності. Запропоновано напрями підвищення ефективності корпоративного управління.

Ключові слова: корпорація, акціонери, управління, Міжнародна фінансова корпорація, Світовий банк, цінні папери.

Savasteeva O.N., Kostyuk D.S. УПРАВЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье авторами рассмотрены условия функционирования отечественных предприятий, а также осуществлен ретроспективный обзор развития корпоративного управления в Украине. Освещены актуальные проблемы корпоративного управления отечественными предприятиями на современном этапе развития экономики Украины. Проведен анализ наиболее существенных проблем большинства украинских предприятий акционерной формы собственности. Предложены направления повышения эффективности корпоративного управления.

Ключевые слова: корпорация, акционеры, управление, Международная финансовая корпорация, Всемирный банк, ценные бумаги.

Savasteeva O.N., Kostyuk D.S. LOCAL CORPORATIONS MANAGEMENT: CURRENT STATE AND PROSPECTS

In the article the authors considered the conditions for the functioning of domestic enterprises and carried out a retrospective review of the development of corporate governance in Ukraine. The current problems of corporate governance of domestic enterprises are highlighted at the present stage of development of the Ukrainian economy. The analysis of the most significant problems of the majority of Ukrainian joint-stock ownership enterprises was carried out. The directions of increasing the efficiency of corporate governance are proposed.

Keywords: corporation, shareholders, management, International Finance Corporation, World Bank, securities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вітчизняні підприємства на сучасному етапі функціонують в надзвичайно складних умовах трансформаційної економіки. За роки впровадження економічних реформ діяльність корпорацій на ринку пов'язана з цілою низкою чималих проблем, які виникають внаслідок необхідності господарювання в нових умовах, що виникають зі зміною форми власності. Одним з таких проблемних питань є питання відсутності належного рівня спеціальних економічних знань з корпоративного управління.

Поступова зацікавленість таким напрямом менеджменту організацій, як корпоративне управління, була викликана широким розповсюдженням акціонерних форм діяль-

ності різних суб'єктів господарювання. Але ж в повному масштабі проблема відсутності досвіду корпоративного управління постає наприкінці 90-х років. Пов'язано зазначене було з тим, що задоволення комерційних інтересів акціонерних власників необхідно було узгоджувати із забезпеченням сприятливого інвестиційного клімату та створенням прозорого економічного середовища господарювання.

Одночасно досить швидко стало зрозуміло, що акціонерне товариство не може розраховувати на довіру інвесторів та використання різноманітних джерел зовнішнього фінансування, якщо воно не вживає дієвих заходів щодо запровадження ефективного корпоративного управління, що полягає насамперед

у створенні системи належного захисту прав акціонерів, надійних механізмів фінансового контролю, відкритості та прозорості власної діяльності.

Тому актуальними питаннями управління корпораціями, висвітленню яких присвячена стаття, є, по-перше, проблема раціоналізації структури акціонерного капіталу, а по-друге, необхідність досягнення належного рівня корпоративного управління в постприватизаційний період функціонування українських підприємств. Вирішення зазначених питань значною мірою сприятиме інвестиційній привабливості вітчизняних корпорацій для зовнішніх інвесторів.

Розгляд проблем корпоративного управління в Україні на сучасному етапі розвитку економіки є дуже актуальним, бо саме механізм ефективного корпоративного управління значно розширює можливості залучення інвестицій, сприяє зростанню продуктивності й конкурентоспроможності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних питань, пов'язаних з оптимізацією системи управління діяльністю корпорацій, приділяли багато уваги такі зарубіжні та вітчизняні фахівці і вчені, як, зокрема, С. Росс, Р. Вестерфілд, В.В. Бочаров, Є.Ф. Брігхем, Дж.К. Ван Хорн, М.В. Грідчина, О.П. Крайник. Різні аспекти розвитку корпоративного управління останніми роками широко висвітлювались як у міжнародному, так і у вітчизняному бізнес-середовищі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на глибину проведених досліджень у цій сфері, існує така не вирішена раніше частина загальної проблеми, як визначення ролі та місця корпоративного управління у складних умовах господарювання, шляхів подолання інвестиційної непривабливості вітчизняних корпорацій та підвищення їх бізнес-репутації на фінансовому ринку.

На формування представленого у статті підходу до окреслення та вирішення поставлених проблемних питань найбільший вплив спричинили дослідження В.М. Волкової, А.А. Єпіфанова, С.А. Жданова, Г.Т. Кірейцева, О.І. Ковальова, А.А. Кудрявцевої, А. Масакіто, С.Д. Могілевського, Є.С. Стоянової, Я.І. Функа та інших науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, завданнями статті є з'ясування значення ефективного корпоративного управління для економіки України на

сучасному трансформаційному етапі, а також визначення суттєвих особливостей та наявних проблем вітчизняних корпоративних відносин, оцінка рівня запровадження позитивного досвіду розвинених країн та окреслення основних шляхів модернізації управління діяльністю корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна фінансова корпорація визначає корпоративне управління як систему виборних та призначених органів акціонерного товариства, яка управляє ним, відбиває баланс інтересів його власників і спрямована на отримання максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства в межах чинного законодавства [1, с. 90].

Але більшість фахівців впевнена, що корпоративне управління не можна розглядати як просту сукупність юридичних та організаційних норм і правил, у рамках яких здійснює діяльність певна корпорація, а слід розглядати як складну систему соціально-економічних відносин, на базі яких формуються відносини як між усіма учасниками конкретної структури, так і між учасниками і зовнішніми контрагентами, що є суб'єктами інституційного регулювання. Саме внаслідок зазначеного визначення відпрацьоване Світовим банком є найбільш чітким. Згідно з ним корпоративне управління (Corporate Governance) – це система виробничих 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 відкритого акціонерного товариства в межах норм чинного законодавства [2].

У вітчизняних наукових дослідженнях питання корпоративного управління почали розглядатися досить недавно, але ж багато науковців вже сформулювали власне визначення сутності корпоративного управління. Поняття «корпоративне управління», як зазначає В.М. Гриньова, походить від англійського «corporate governance», що в буквальному перекладі означає «корпоративне управління» або «корпоративний уряд». Відповідно до цього термін «корпоративне управління» досить часто розглядається саме як процес організації діяльності вищих керівних органів корпорації [3, с. 39]. В.А. Євтушевський вважає, що корпоративне управління – це «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством,

відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації» [4, с. 17]. На думку І.Б. Івасіва, це явище являє собою «систему відносин між власниками, органами управління компанією, а також її клієнтами, працівниками, кредиторами, інвесторами, органами влади з метою забезпечення добробуту власників та суспільства в цілому» [5, с. 209].

Такі органи державного регулювання, як Національний банк України та Державна комісія з цінних паперів та фондових ринків, надали офіційне визначення сутності корпоративного управління. Так, в методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» НБУ визначає корпоративне управління як «систему організації діяльності та контролю банку». Корпоративне управління визначає розподіл прав і обов'язків між різними учасниками корпорації, а саме спостережною радою банку (радою директорів), керівництвом (правлінням) банку, акціонерами та іншими зацікавленими сторонами (для банків – насамперед вкладниками та іншими кредиторами), а також правила та процедури прийняття рішень щодо справ банку. У такий спосіб забезпечується визначення та виконання завдань організації та моніторинг її діяльності. Основна мета корпоративного управління – забезпечити чесний та прозорий бізнес, відповідальність та підзвітність усіх залучених до цього сторін [6]. Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (зі змінами і доповненнями) корпоративне управління – це «система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством» [7].

Практична реалізація функцій корпоративного управління зумовила необхідність оцінки його рівня. Так, з метою надання всім учасникам фінансового ринку достовірної інформації щодо впровадження й застосування корпоративного управління окремими суб'єктами господарської діяльності, а також для здійснення об'єктивної оцінки якості корпоративного управління за бажанням самих компаній вітчизняні рейтингові агентства здійснюють оцінку рівня корпоративного управління.

Оцінка рівня корпоративного управління суб'єкта господарської діяльності здійснюється з метою визначення відповідності принципів управління, які уведені й викорис-

товуються в тій або іншій компанії, загальноприйнятим принципам, що лежать в основі ефективного корпоративного управління й можуть застосовуватися в широкому діапазоні правових, економічних і політичних умов. Кінцевим результатом оцінки є рейтинг корпоративного управління, який визначається для об'єкта дослідження за Національною рейтинговою шкалою корпоративного управління рейтинговим комітетом агентства в результаті голосування.

Рейтинг корпоративного управління є незалежною оцінкою рейтингового агентства щодо наявної системи корпоративного управління компанії, її відповідності інтересам фінансово-зацікавлених осіб, передусім її власників. Рейтинг корпоративного управління дає змогу з урахуванням національних особливостей диференціювати компанії залежно від якості корпоративного управління.

Методологія визначення рейтингу ґрунтується на таких основних принципах: якість і чесність рейтингового процесу; незалежність рейтингового агентства й запобігання виникненню конфліктів інтересів; відповідальність рейтингового агентства перед інвесторами й емітентами.

Оцінка рівня корпоративного управління здійснюється шляхом дослідження окремих складових системи корпоративного управління, які розглядаються рейтинговим агентством під час рейтингового процесу. До них віднесено структуру власності компанії, права власників та інших зацікавлених осіб, механізми управління й контролю, рівень розкриття інформації, аудит.

Оцінка корпоративного управління ґрунтується на інформації, що надається компанією, що проходить процедуру рейтингування, а також на іншій інформації, що є в розпорядженні рейтингового агентства й вважається надійною. Рейтингове агентство не проводить аудит або незалежну оцінку інформації у зв'язку з визначенням рейтингу.

Рейтинг корпоративного управління може перебувати в межах від рівня А (найвищий рівень рейтингу) до рівня Е (найнижчий рівень рейтингу). Рейтинги рівнів В, С і D можуть мати проміжні значення рівня (+, без знака, -).

Прогноз рівня рейтингу корпоративного управління (позитивний, стабільний, негативний або в розвитку) є коментарем щодо тенденції його подальшої зміни (можливої, але не обов'язкової).

Рівень рейтингу корпоративного управління має обов'язкові позначки "ua" (ознака

української національної шкали) і "RCG" (ознака рейтингу корпоративного управління).

Як показує практика, у розвитку корпоративного управління в Україні існує низка ключових проблем, серед яких, на наш погляд, варто насамперед назвати:

- проблеми, що стосуються належного рівня захисту прав акціонерів;
- проблеми у напрямі правового забезпечення розвитку корпоративного управління;
- проблеми модернізації системи розкриття інформації щодо діяльності акціонерного товариства;
- проблеми, пов'язані з формуванням та подальшим розвитком культури корпоративного управління.

Серед зазначених проблем надзвичайно актуальною є проблема створення надійних механізмів захисту законних прав акціонерів, особливо тих, хто володіє досить невеликими пакетами акцій.

В умовах, якщо одні особи володіють корпораціями, а інші здійснюють управління, питання створення та запровадження системи належного контролю за діяльністю осіб, які використовують отриманий капітал, постають надзвичайно гостро.

В реаліях вітчизняного господарювання зазначене призводить до службових зловживань менеджерів та чисельних порушень законних інтересів інвесторів, а це вкрай негативно впливає на розвиток інвестиційних процесів, інвестиційний клімат та імідж нашої країни.

На жаль, однією із характерних ознак сучасного стану корпоративного управління в Україні є відсутність цивілізованих відносин між менеджерами підприємств та інвесторами. Внаслідок цього вже звичними стають трансфертний спосіб складання цін, вимивання активів корпорації, чисельні порушення майнових інтересів акціонерів під час зміни організаційної форми товариств тощо.

Висновки з цього дослідження. В умовах, які склалися сьогодні, українському суспільству потрібно дати відповідь на питання про те, чи потрібні взагалі вітчизняним корпораціям інвестиції, чи потрібен нашій країні ліквідний, надійний та прозорий фондовий ринок, чи актуальними є для України питання захисту прав акціонерів, особливо дрібних.

Відповіді на зазначені запитання є однозначно позитивними. Тому, на наш погляд, необхідною є реалізація послідовності таких кроків:

- зміна розуміння акціонерного товариства як товариства багатьох власників замість тільки його менеджера;

- зосередження належної уваги на питаннях, пов'язаних із захистом прав інвесторів, та прийняття ефективних нормативних актів щодо захисту законних інтересів всіх акціонерів;

- усвідомлення неможливості вирішення всіх проблем управління корпораціями виключно на законодавчому рівні та запровадження обов'язкових для виконання національних стандартів корпоративного управління, що мають містити ключові засади щодо прозорого здійснення діяльності акціонерним товариством відповідно до загальноприйнятих міжнародних стандартів;

- значне спрощення процедури доступу до фінансової інформації щодо діяльності корпорацій; запровадження механізмів періодичного звітування акціонерних товариств перед Державною комісією з цінних паперів та фондових ринків;

- створення та регулювання механізмів забезпечення електронного доступу акціонерів до необхідної інформації про акціонерне товариство шляхом генерації особистих ключів;

- використання позитивного досвіду розвинених країн світу, концепцій та технологій із обов'язковим врахуванням індивідуальних умов, в яких знаходиться окреме акціонерне товариство;

- управлінські системи, що використовуються корпораціями (методики, комп'ютерні програми та інформаційні ресурси), повинні бути адаптованими до різного роду змін зовнішнього оточення діяльності підприємства;

- налагодження системи постійної співпраці зі спеціалістами в цій сфері, зокрема з розробниками та радниками проекту Міжнародної фінансової корпорації «Корпоративне управління в країні»;

- поповнення внутрішніх нормативних актів положеннями, котрі свідчать про захищеність міноритарних акціонерів.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що створення ефективної та дієвої системи корпоративного управління вітчизняних підприємств цілком можливе. Необхідно лише створити для цього необхідні умови: функціонування в надійному правовому полі, розвиток інвестиційних процесів шляхом проведення ринкових реформ в Україні, які сприятимуть розвитку управління корпораціями, підвищенню прибутковості діяльності акціонерних товариств, захисту прав всіх категорій акціонерів та створенню привабливих та сприятливих умов для залучення зарубіжних інвестицій в економіку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Проект корпоративного управління України. Тема 1: Сутність та принципи корпоративного управління : матеріали семінару. — Х. : Міжнародна Фінансова Корпорація, 2000. – 120 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.ifc.org/ukraine>.
2. Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD). Principles of Corporate Governance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/document/49/0,3343,en_2649_34813_31530865_1_1_1_1,00.html.
3. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В.М. Гриньова. – К., 2003. – 324 с.
4. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління : [навч. посіб.] / В.А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
5. Івасів І.Б. Управління вартістю банку : [монографія] / І.Б. Івасів. – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с.
6. Система оцінки ризиків : Методичні вказівки з інспектування банків від 15 березня 2004 року № 104 (зі змін.) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0104500-04&p=1267300536190045>.
7. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України від 30 жовтня 1996 року № 448/96-ВР (зі змін.) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0&new=1&p=1267300536190045>.
8. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 року № 514-VI-ВР (зі змін.) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

УДК 336.7

Гене́за ринку корпоративних цінних паперів України

Стабіас С.М.

аспірант

Донецького національного університету, м. Вінниця

У статті розглянуто розвиток ринку цінних паперів на території сучасної України на основі праць вітчизняних учених. З'ясовано, що фінансовий ринок у XIX – на початку XX ст. відіграв важливу роль у житті суспільства. Однак сучасна історія ринку цінних паперів починається з 1991 року з набуттям незалежності України. Наголошено, що останніми роками розвивається депозитарна система та вирішуються питання перереєстрації і гарантій поставки цінних паперів.

Ключові слова: ринок корпоративних цінних паперів, історія фондового ринку, гене́за ринку фінансових послуг України, біржі України, етапи розвитку фондового ринку.

Стабиас С.Н. ГЕНЕЗИС РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ УКРАИНЫ

В статье рассмотрено развитие рынка ценных бумаг на территории современной Украины на основе работ отечественных ученых. Установлено, что финансовый рынок в XIX – начале XX в. играл важную роль в жизни общества. Однако современная история рынка ценных бумаг начинается с 1991 года с обретением независимости Украины. Подчеркнуто, что в последние годы развивается депозитарная система и решаются вопросы перерегистрации и гарантий поставки ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок корпоративных ценных бумаг, история фондового рынка, генезис рынка финансовых услуг Украины, биржи Украины, этапы развития фондового рынка.

Stabias S.M. THE GENESIS OF CORPORATE SECURITIES' MARKET OF UKRAINE

The article considers the development of the securities market in the territory of modern Ukraine based on the work of Ukrainian scientists. It is established that the financial market played an important role in the life of the society in the XIX – early XX centuries. However, the modern history of the securities market begins in 1991 with the independence of Ukraine. It is emphasized that in recent years the depository system has been developed and issues of re-registration and guarantees for the delivery of securities are being resolved.

Keywords: The market of corporate securities, the history of the stock market, the genesis of the financial services market in Ukraine, the stock exchanges of Ukraine, the stages of development of the stock market.

Постановка проблеми. Для теоретико-методологічного вивчення засад розвитку ринку корпоративних цінних паперів та для розуміння причинно-наслідкових зв'язків його сучасного стану важливим є дослідження ринку починаючи з початкових етапів його існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку ринку цінних паперів брали до уваги багато як вітчизняних, так і закордонних учених. Серед іноземних науковців варто виділити Е. Бредлі, Р. Тьюлза, Т. Тьюлза та інших. Серед вітчизняних вчених варто відзначити таких вчених, як С.З. Мошенський, О.І. Омельченко, М.О. Кужелєв [1, с. 51–52], О.А. Козлова, які особливу увагу приділяли дослідженню розвитку національного ринку цінних паперів. Проте, враховуючи велику кількість робіт, присвячених дослідженню розвитку цінних паперів, недостатньо висвітленим і досі залишається процес розвитку українського ринку корпоративних цінних паперів.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Існує велика кількість наукових робіт на цю тематику, але актуальність вивчення історії розвитку ринку цінних паперів є досить високою, що пояснюється необхідністю удосконалення структури цього сегменту фінансового ринку з урахуванням досвіду його функціонування на всіх етапах його гене́зи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення досвіду розвитку та функціонування ринку корпоративних цінних паперів в Україні з початку його існування.

Виклад основного матеріалу. Поява та подальший розвиток цінних паперів як інструменту ринку фінансових послуг є довгим процесом, що продовжується і сьогодні. Необхідним є узагальнення та використання попереднього досвіду для більш ефективної діяльності ринку у подальшому. Вивчення процесів, що супроводжують формування ринку фінансових послуг, є важливою основою регулювання його в усьому світі.

До початку аналізу етапів еволюції варто зупинитись на тому факті, що виникнення будь-яких ринків, у тому числі й фондових, тісно пов'язане з появою та розвитком основних його компонентів (учасників, товару) та економічних інтересів учасників щодо товару. Це і є передумовою виникнення, сприяє доцільності ринку та обумовлює фактори подальшого його розвитку.

Велике значення для еволюції ринків цінних паперів відігравали і продовжують відігравати релігійно-філософські світогляди. Саме історично сформовані системи цінностей певного етносу відіграють одну із ключових ролей у розвитку фінансової сфери, зокрема фондового ринку. Для прикладу можна навести ісламські фінанси, а також християнську мораль та її ставлення до операцій у фінансовій сфері на противагу фінансовій моралі юдаїзму тощо [2].

М.Ю. Ананьєв вважає доцільним виділення таких етапів еволюції ринків цінних паперів, як:

1-й етап – античний фондовий ринок (до V ст. н. е.);

2-й етап – середньовічний ринок цінних паперів (період із XI до XV ст.);

3-й етап – формування елементів сучасного фондового ринку (XVI – кінець XVIII ст.);

4-й етап – глобалізація фондових ринків (перша половина XIX ст. – 1914 р.);

5-й етап – ера державного контролю та регулювання (1914–1970 рр.);

6-й етап – світова революція фондових ринків (1970 р. – початок XXI ст.) [2].

Україна (тоді у складі Російської імперії) долучається до історії розвитку цінних паперів, коли виникають перші фондові біржі, серед яких – Одеська (1796), Кременчуцька (1834), Київська (1869), Харківська (1868), Миколаївська (1886), Єлисаветградська хлібна (1901), Харківська кам'яновугільна та залізоторговельна (1902), Бердянська (1906), Херсонська (1906), Катеринославська (1907), Феодосійська (1908), Маріупольська (1910), Рівненська (1910), Сімферопольська фруктововинна (1914) та Полтавська (1917) [3, с. 10].

О.І. Омельченко [4] залежно від політичного стану країни виділяє три основні етапи розвитку українського ринку цінних паперів:

– Україна у складі Російської імперії;

– Україна у складі СРСР;

– Україна як незалежна держава.

На території сучасної України на початку XX ст. постійно функціонувало 11 фондових бірж, найбільш впливовими з яких були Одеська, Київська, Харківська та Миколаїв-

ська. Банківські установи та страхові компанії на той час були основними учасниками біржових торгів та здійснювали операції на біржі не тільки за власний рахунок, але ще й за дорученням юридичних і фізичних осіб. Переважною більшістю об'єктів угод на той час були акції (привілейовані та прості), облігації товариств, державні боргові цінні папери та цінні папери найбільших російських підприємств, серед яких – Путілівський завод та товариства Мальцівських заводів. Уряд Російської імперії активно підтримував розвиток ринку цінних паперів, забезпечував захист прав власників фінансових інструментів і моніторинг фінансово-господарської діяльності їх емітентів, а також виступав гарантом фінансових зобов'язань окремих стратегічних акціонерних товариств [5].

Перша світова війна та перехід до командно-адміністративної економіки 1917 р. зумовили спочатку занепад, а потім і повну ліквідацію приватної власності на засоби виробництва та привели до націоналізації фінансово-кредитних депозитних інституцій та недепозитних форм фінансового посередництва. Постанова Наркомфіну УРСР від 9 квітня 1920 р. «Про порядок ліквідації кредитних установ» задекларувала ліквідацію приватних фінансово-кредитних установ і затверджувала державне монополіне право на надання фінансових послуг, зокрема кредитних і депозитних.

У таблиці 1 зроблена спроба наочного показу розвитку ринку цінних паперів України у загальносвітовій періодизації.

А.Л. Бровкова [6] на підставі аналізу еволюції фінансово-правового регулювання ринку цінних паперів в Україні виділяє три етапи становлення та розвитку ринку цінних паперів України:

– I етап (1991–1995 рр.) – період становлення ринку цінних паперів (його часто в літературі називають підготовчим);

– II етап (1995–2005 рр.) – закладено правові засади здійснення державного регулювання ринку цінних паперів та державного контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних в Україні;

– III етап (з 2006 р. і донині) – характеризується вдосконаленням нормативно-правової бази фінансово-правового регулювання ринку цінних паперів України.

Т.В. Стеценко [7], здійснивши дослідження розвитку ринку цінних паперів України, залежно від домінуючої форми існування цінних паперів виділяє такі основні етапи, як:

Таблиця 1

Розвиток фондового ринку України та його місце у загальносвітовій періодизації

| Загальносвітова періодизація | Основні етапи розвитку фондових ринків на території сучасної України | Розвиток в Україні |
|--|---|---------------------------|
| 1-й етап – античний фондовий ринок (до V ст. н. е.) | | |
| 2-й етап – середньовічний ринок цінних паперів (період із XI до XV ст.) | | |
| 3-й етап – формування елементів сучасного фондового ринку (XVI – кінець XVIII ст.) | | |
| 4-й етап – глобалізація фондових ринків (перша половина XIX ст. – 1914 р.); | Створення першої в Україні біржі у м. Одеса | |
| 5-й етап – ера державного контролю та регулювання (1914–1970 рр.) | 1914–1988 рр. Занепад | |
| 6-й етап – Світова революція фондових ринків (1970 р. – початок XXI ст.) [2]. | 1988–1991 рр. Підготовчий етап | |
| | 1991–1995 рр. – підготовчий | |
| | 1996–2013 рр. – перехідний | |
| | 2013 р. – донині – постдокументарний | |

– документарний етап, що тривав з 1991 по 1996 р., характеризувався існуванням та обігом цінних паперів у документарній формі. Система обліку цінних паперів формувалася стихійно та була представлена тільки інститутом реєстраторів;

– перехідний етап, що тривав з 1997 р. по жовтень 2013 р., основними ознаками якого були: поява бездокументарних цінних паперів; інституційні зміни у структурі депозитарної системи (поява зберігачів цінних паперів та депозитаріїв), функціонування якої було присвячено досягненню двох цілей, таких як 1) уніфікація та централізація системи обліку цінних паперів, 2) упровадження повністю бездокументарного обігу цінних паперів;

– з 12.10.2013 р. на ринку цінних паперів України розпочався постдокументарний етап розвитку, в обігу знаходяться або бездокументарні, або знерухомлені цінні папери.

Р.А. Бившев та О.О. Волошина [8] на основі вивчення законодавчої бази регулювання ринку цінних паперів України виділяють чотири етапи становлення та розвитку фондового ринку України:

– підготовчий етап (1988–1991 рр.), що характеризується повною відсутністю професіоналів і нерозумінням суті процесів, які відбуваються на фондовому ринку, ні населенням, ні чиновниками, що керують цим процесом;

– етап початку перших емісій цінних паперів і появи перших законів, що регулюють ринок (1991–1994 рр.);

– етап ранжирування українських акцій і появи закону, що визначає статус і функції державного органу контролю і нагляду за фондовим ринком (1994–1998 рр.);

– етап завершення еволюції фондового ринку і відновлення чинного законодавства (з 1999 р.).

У таблиці 2 наведені основні події розвитку фінансового ринку України.

Як зазначає Б.Б. Рубцов, про фондовий ринок у сучасному розумінні можливо говорити лише тоді, коли держава починає здійснювати емісію своїх боргових зобов'язань на регулярній основі, коли з'являються перші акціонерні товариства, що випускають акції, виникають біржі для торгівлі цими інструментами [14, с. 37].

Якщо порівнювати досвід функціонування ринків корпоративних цінних паперів країн СНД із традиційно найрозвиненішими світовими ринками корпоративних цінних паперів (якими є ринки США та Великобританії) та ринками корпоративних цінних паперів країн, що розвиваються (насамперед ринки Азії та Латинської Америки), то можна побачити велике відставання ринків країн СНД від порівнюваних ринків, де частка угод за корпоративними цінними паперами є більшою у понад 50 разів (ринки США та Великобританії) та як мінімум у 5 разів (ринки Латинської Америки та Азії) порівняно з угодами, що здійснюються на ринках корпоративних цінних паперів країн СНД. Для України характерні конфлікти між мажоритарними та міноритарними акціонерами, адже особли-

Основні події у розвитку фінансового ринку на території сучасної України

| Роки | |
|----------------|---|
| 1796 | Створення першої в Україні біржі у м. Одеса, яка діяла на постійній основі за європейським зразком, обслуговувала головним чином іноземних купців. 20 липня затверджено Положення про Біржовий комітет Одеської біржі та Статут Біржі. Обслуговувала переважно торговий капітал, що орієнтований на міжнародну торгівлю, займаючись торгівлею сільськогосподарською сировиною та промисловими виробами. Промисловий капітал ще довго обмежувався торгівлею на ярмарках. |
| 1865 | Відкриття біржі у м. Київ, статут якої затверджено 5 листопада 1865 р. У лютому 1869 р. проведено перші збори біржового товариства [9]. Упродовж 1873–1893 рр. обсяги продажів на біржі зросли у понад 20 разів, до 90 млн рублів, і біржа стала основним центром оптової торгівлі цукром. |
| 1890–1913 | Новий період економічного підйому почався в 1890-ті рр. Це був час бурхливого розвитку ринку цінних паперів. У 1913 р. на Петербурзькій біржі котирувалися акції 295 торгово-промислових підприємств, на Варшавській – 56, Одеській – 14, Ризькій – 13, Московській – 12, Харківській – 7. На Київській, Одеській та Харківській біржах самостійне котирування визначалося лише для цінних паперів місцевих компаній, для інших паперів використовувалися котирування Петербурзької біржі [10]. |
| 1914–1921 | На початку 1914 року на території сучасної України функціонували 17 бірж (із 115 у Російській імперії), але відбулося повне припинення діяльності бірж, що пов'язано з Першою світовою війною та Жовтневим переворотом. Угоди із цінними паперами були заборонені, а біржі – ліквідовані. |
| 1922–1930 | В Україні створено 17 товарних бірж. В основному відродилися біржі, які функціонували до 1914 р. [11]. Угоди з реальним товаром і постачанням зараз. Поряд із цим здійснювалися операції з реальним товаром і постачанням у майбутньому з укладанням угод на цей строк. |
| 1930–1988 | Спочатку відбулося обмеження, а потім і повна ліквідація бірж. У 1927 р. вийшла постанова ЦВК СРСР від 21 січня, у якій ставилося питання щодо доцільності подальшого існування бірж [12]. У 1930 р. Постановою Ради народних комісарів діяльність бірж була зупинена в результаті повного одержавлення економіки. |
| 1988 | 15 жовтня Радою Міністрів СРСР прийнято постанову «Про випуск підприємствами й організаціями цінних паперів». Поява кооперативів, орендних підприємств; бажання партійної еліти усталити своє панівне становище й узаконити передачу майнових прав, що перебувають у їхньому керуванні, у спадщину. |
| 1990 | Розпочали торги поад 80 бірж, з яких 49 – універсальні і товарно-сировинні, 8 – фондові і товарно-фондові, 1 – міжбанківська валютна біржа. |
| 1993–1994 | У 1993 р. найбільша питома вага у структурі біржових угод належала операціям з нерухомістю – 40%, квотами і ліцензіями – 21%, транспортними засобами – 15%, паливом – 11%. А на всі інші класичні біржові товари фактично припадає лише 13%. Незважаючи на надвисокий податковий тиск (75% з доходу в 1992 р.), ця цифра в подальші роки не зменшувалась, а зростала [13]. |
| 1994–1997 | Прийняття Закону «Про участь Української фондової біржі у приватизаційних процесах» Продаж державного майна за приватизаційні сертифікати. Утворення Державної комісії з цінних паперів і фондової біржі, створення Першої фондової торговельної системи. Прийняття Закону «Про національну депозитарну систему й особливості електронного обігу цінних паперів в Україні». Поява українських «блакитних фішок» і рейтингових таблиць; формування ринку державних облігацій [8]. |
| 1999 – наш час | Публікація перших фондових індексів; формування ринку корпоративних облігацій та українських єврооблігацій. Виникнення ринку похідних цінних паперів; різке зростання капіталізації; завершення формування соціально-економічних інститутів ринку цінних паперів. |

вістю українського корпоративного сектору є специфічні «тісні» відносини між менеджментом компаній та власниками великих пакетів акцій [15, с. 33]

Отже, можна припустити, що рівень розвитку ринків корпоративних цінних паперів залежить від рівня розвитку самих країн. Якщо порівнювати рівні розвитку ринків корпоративних цінних паперів, то найменш розвиненими є саме ринки країн СНД, а найбільш розвиненими – ринки США та Великобританії. Також на розвиток ринку корпоративних цінних паперів впливає якість корпоративного управління, що знаходиться на низькому рівні в Україні через розподіл малих пакетів акцій серед великої кількості акціонерів – фізичних осіб [16, с. 51].

Висновки з цього дослідження. Фінансовий ринок на території сучасної України на початку ХХ ст., що тоді була у складі Російської імперії, характеризувався відносно розвиненою структурою, що була сформована як наслідок стрімкого індустріального та промислового розвитку економіки. Також варто зазначити, що фінансовий ринок був значущою ланкою у ланцюзі прискорення соціально-економічного прогресу тогочасного суспільства та відзначався широкою різноманітністю форм фінансового посередництва. На жаль, все це було зруйновано, традиційний еволюційний шлях розвитку був порушений зі встановленням радянської

влади, а фінансовий ринок був повністю ліквідований (окрім 1922–1930 рр.). Відновлення ринку почалося у 1988 р. із прийняттям Радою Міністрів СРСР постанови «Про випуск підприємствами й організаціями цінних паперів». Історія ринку цінних паперів України розпочинається з 1991 р. з отриманням статусу незалежної держави та початком формування власного законодавства.

Ринок цінних паперів в Україні існує понад 26 років, однак можна сказати, що ознак високоєфективного цивілізованого ринку він ще не набув. До цього привело багато причин, серед яких насамперед причини правового характеру: тільки останніми роками розвивається єдина депозитарна система та вирішуються проблеми перереєстрації і надання гарантій щодо поставки цінних паперів тощо.

Суттєвою проблемою пришвидшення розвитку ринку корпоративних цінних паперів України є диспропорція розвитку в бік ринку державних цінних паперів та єврооблігацій через той факт, що для інвесторів цей сегмент ринку цінних паперів є значно надійнішим, прогнозованим, хоча при цьому і менш прибутковим.

Український організований ринок акцій зростає здебільшого за рахунок підвищення цін на акції, а не збільшення їхньої кількості в укладених угодах. Ці дані свідчать про спекулятивний характер і низьку ліквідність українського ринку цінних паперів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кужелев М.О. Розвиток ринку корпоративних цінних паперів в умовах трансформації економіки України / М.О. Кужелев, І.Г. Брітченко, С.М. Стабіас // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції Інвестиційно-інноваційні засади розвитку національної економіки в ринкових умовах. Ужгород-Мукачево. – 24–25 квітня 2015 р. – С. 51–52.
2. Ананьєв М. Етапи еволюції фондових ринків / М. Ананьєв // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2011. – № 9–10. – С. 43–49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2011_9-10_8
3. Шиханов Р.Б. Біржі південної України 1886–1914 рр. : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. істор. наук : спец. 07.00.01 «Історія України» / Шиханов Руслан Борисович. – Запоріжжя, 1999. – 20 с.
4. Омельченко О.І. Ретроспектива становлення та розвитку ринку цінних паперів / О.І. Омельченко, О.А. Козлова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 277–281. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_1_63
5. Вірченко В.В. Історія та основні етапи розвитку фінансового ринку України протягом ХІХ–ХХ ст. [Електронний ресурс] / В.В. Вірченко // Вісник східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – № 7 (178). – 2012 р. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2012_7/55–60.pdf
6. Бровкова А.Л. Еволюція фінансово-правового регулювання ринку цінних паперів в Україні / А. Л. Бровкова // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 1. – С. 30–36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2014_1_8
7. Стеценко Т.В. Постдокументарний етап розвитку ринку цінних паперів України / Т.В. Стеценко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 6. – С. 193–198. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_6_34
8. Бившев Р.А. Етапи становлення та розвитку фондового ринку України / Р.А. Бившев, О.О. Волошина // Вісник ДонНУЕТ. – 2008. – № 3(39). – С. 67–71.

9. С. Мошенский. Киевская биржа: создание и становление [Электронный ресурс] / Мошенский С. Режим доступа: <https://www.stockworld.com.ua/ru/column/kiievskaja-birzha-1>
10. Мошенський С.З. Історія ринку цінних паперів України у складі Російської Імперії (друга половина ХІХ – початок ХХ ст.) / С.З. Мошенський // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2011 р. – № 4 (58). С. 354–363.
11. Примак І.О. Виникнення та становлення біржової торгівлі в Україні [Електронний ресурс] / І.О. Примак // Херсонський національний технічний університет. – 2010 р. – Серія Економіка. Режим доступа: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66434.doc.htm
12. Офіційний сайт Музею Московської біржі [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://museum.micex.ru/museum/annals/chronology/index.html>
13. Дудяк Р.П., Бугеля С.Я. Організація біржової діяльності: Основи теорії і практикум. Навч. Посібник, 2-ге видання доповнене. – Львів: Новий Світ. – 2000: Магнолія плюс. – 2003. – 360 с.
14. Рубцов Б.Б./Современные фондовые рынки: учебн. пособие для вузов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.
15. Кужелев М.А. Корпоративные конфликты: сущность, виды и механизм защиты интересов собственников / М.А. Кужелев // Економіка і організація управління. – 2010. – Вип. 7. – С. 32–40.
16. Кужелев М.А. Корпоративное управление: сущность и элементы / М.А. Кужелев // Економіка і організація управління. – 2008. – Вип. 3. – С. 51–58.

УДК 331.522.4(477)

Фінансова стійкість місцевих бюджетів як фактор впливу на інвестиційну привабливість регіону

Стегней М.І.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Лінтур І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

У статті досліджено вплив фінансової стійкості місцевого бюджету на інвестиційну привабливість Закарпатської області. Проаналізовано методики оцінки фінансової стійкості бюджету регіону як осередку розміщення інвестицій. Визначено проблеми у реформуванні бюджетної системи на рівні регіону та окреслено можливості подолання несприятливих умов з метою залучення інвестицій в Закарпатську область.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, регіон, місцеві бюджети, оцінка фінансової стійкості бюджету.

Стегней М.И., Линтур И.В. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

В статье исследовано влияние финансовой устойчивости местного бюджета на инвестиционную привлекательность Закарпатской области. Проанализированы методики оценки финансовой устойчивости бюджета региона как центра размещения инвестиций. Определены проблемы в реформировании бюджетной системы на уровне региона и обозначены возможности преодоления неблагоприятных условий с целью привлечения инвестиций в Закарпатскую область.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, регион, местные бюджеты, оценка финансовой устойчивости бюджета.

Stehnei M.I., Lintur I.V. FINANCIAL STABILITY OF LOCAL BUDGETS AS FACTORS INFLUENCING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION

This article explores the impact of the financial sustainability of local government investment attractiveness Transcarpathian region. The analysis methodology for assessing the financial stability of the region as a center budget allocation of investment. The problems in the reform of the budget system at the regional level and outlines the possibilities of overcoming adverse conditions to attract investments in Utah.

Keywords: investment attractiveness of the region, local budgets, assessment of financial stability budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах становлення і розвитку в Україні ринкових відносин та стрімкої активізації децентралізаційних процесів особливої значущості набуває дослідження проблем інвестиційної привабливості регіонів, забезпечення переходу до більш якісного, інвестиційно-інноваційного типу зростання, в основі якого лежать масштабні інвестиції.

На нашу думку, у найближчій перспективі роль інвестицій, особливо інноваційного характеру, різко зростатиме, оскільки вони є основою стабільного і стійкого економічного розвитку регіонів, який дасть змогу скоротити розрив в основних макроекономічних показниках між Україною і розвиненими країнами та створить передумови для гідного входження в Європейський Союз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій останніх років вказує на зосередження уваги на дослідженні окресленої теми статті таких науковців, як Г.В. Атаманчук [1], Л.А. Костирко [6], Н.Ю. Велентейчик [6], В.М. Родіонова [11]. Зокрема, популярним напрямом досліджень є визначення рівня інвестиційної привабливості міст та регіонів незалежно від аналогічного показника на рівні держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів Закарпатської області та дослідження шляхів покращення інвестиційної привабливості регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість життя населення та інші найважливіші характеристики розвитку сучасного

суспільства залежать від темпів економічного зростання країни та від залучення інвестицій. Звідси випливає, що управління інвестиційними процесами є одним із першочергових завдань як центральних, так і регіональних органів влади.

Інвестиційна політика держави має безпосередній та безумовний вплив на інвестиційний клімат регіонів, адже перехід до стійкого економічного зростання є завданням номер один на найближчу перспективу розвитку нашої країни.

Варто зазначити, що забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні та регіонах залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення до світового поділу праці, можливості модернізації на цій основі національної та регіональної економіки.

Із розвитком економічної теорії відбулася зміна акцентів щодо факторів впливу на інвестиційну привабливість країни та її регіонів – деякі, що вважалися пріоритетними, перемістилися на задній план, з'явилися нові. Наприклад, головну позицію у всіх теоріях займають такі фактори-стимулятори інвестиційної привабливості, як висока рентабельність; стимулювальна фіскальна та бюджетна політика; розвинена грошово-кредитна система; стабільне правове середовище; конкурентоспроможність та конкурентні переваги (природні, економічні, інтелектуальні тощо) як економіки загалом, так і окремих суб'єктів; якість людського капіталу, в тому числі знання, навички, досвід, підприємливість, культура праці, вміння використовувати знання, здатність до інноваційної діяльності, готовність до ризику, хист до передбачення; винахідництво, інновації, новітні технології, науково-технічний прогрес та науковий потенціал; високий рівень розвитку економіки та її структури, високі темпи економічного зростання, а також фактор-дестимулятор – високий інвестиційний ризик [7].

У сучасних умовах активних реформ виникає чітка необхідність у формуванні сприятливих умов для залучення інвестицій у регіони. Наразі регіони потребують інвестицій, оскільки здійснення фінансового вирівнювання через районні бюджети територіальних громад із використанням системи дотацій є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток адміністративно-територіальних одиниць у регіонах.

Зокрема, як прописано в Концепції реформування місцевого самоврядування та тери-

торіальної організації влади, держава очікує та сприятиме фінансуванню заходів з її реалізації за рахунок міжнародної технічної та фінансової допомоги [5].

У зв'язку із цим росте актуальність дослідження фактора впливу на інвестиційну привабливість країни та регіонів – реформи бюджетної системи. Особливу увагу варто приділити оцінці проведення бюджетної політики з метою аналізу її результативності та ефективності як індикатору інвестиційної привабливості регіону.

У сучасній практиці діяльності фінансових органів постійно проводиться аналітична робота за результатами виконання бюджетів. Проте у чинному законодавстві та серед науковців не існує єдиних підходів до методики оцінки проведення бюджетної політики.

У науковій літературі дослідження ефективності бюджетної політики обмежуються аналізом ефективності окремих її напрямів і компонентів. На думку Г.В. Атаманчук, ефективність управління діяльністю досягається за допомогою двох компонентів системи – держави, її органів і службовців, та суспільства, його керованих об'єктів і самоуправлінських структур. Ця ефективність має сукупний характер і не дає чіткого конкретного уявлення про кожний компонент [1].

Традиційним підходом до оцінки ефективності діяльності (у тому числі у сфері бюджету) є розрахунок співвідношення між ресурсним забезпеченням (витратами) і досягнутими результатами, тобто для підвищення ефективності діяльності необхідно зменшити витрати. Проте, як показує досвід, не завжди зниження витрат приводить до підвищення ефективності. Відповідно, необхідно регулювати витрати в допустимих межах, у яких буде зберігатися достатня оперативність і якість будь-якої діяльності. Якщо обсяг витрат перевищує допустимі межі, то оперативність і якість діяльності, а значить, і результат, будуть знижуватися, відповідно, буде знижуватись і ефективність.

На думку Т.М. Ковальнової та С.В. Баруліна, головним критерієм ефективності бюджетної політики є забезпечення виконання умови бюджетної рівноваги та ефективності виконання бюджетом своїх функцій (оптимальності доходів, видатків і контрольно-регулюючого ефекту) [3]. Важливе місце у дослідженні ефективності бюджетної політики посідає пошук критеріїв і розроблення методики оцінки ефективності діяльності. Ефективну бюджетну політику не можна ототожнювати з

поняттям результативної бюджетної політики, поняття «ефект» і «результат» – не рівнозначні. Саме таку позицію займає В.М. Родіонова, яка пише: «Чи буде ефективною бюджетна політика, яка спрямована на реалізацію неправильно визначених цілей?» [11]. Отже, ефективність бюджетної політики визначається досягнутим результатом, основним критерієм якого є рівень добробуту населення.

У Бюджетному кодексі принцип ефективності та результативності означає, що під час складання та виконання бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, місцевим самоврядуванням, залучення мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату у використанні визначеного бюджетом обсягу коштів [2].

Серед пропонованих підходів оцінки ефективності варто виділити одноаспектні та комплексні методики. Одноаспектні методики, а відповідно й критерії їх оцінки, спрямовані на продуктивність, ступінь досягнення мети, керованість, ритмічність роботи, зростання якісних показників діяльності, задоволеність результатами діяльності, економію часу у процесі управління та ін. Одноаспектні методики, як правило, ґрунтуються на одному комплексному (інтегральному) показнику, за допомогою якого можна виявити стан того або іншого процесу, явища.

Російський вчений А.С. Колесов запропонував методику інтегральної оцінки фінансового стану бюджету, яку можна використовувати в оцінці ефективності бюджетної політики органів місцевого самоврядування. Її суть полягає в одночасному і взаємопов'язаному обчисленні змін таких показників будь-якого бюджету, як доходи, витрати і кредиторська заборгованість [4].

$$\Phi = D/V (1 - K_2/K_1), \quad (1.1.)$$

де Φ – індекс інтегральної оцінки фінансового стану за визначений період;

D – власні доходи місцевих бюджетів за цей період;

V – видатки місцевих бюджетів за цей період;

K_1 – кредиторська заборгованість на початок періоду;

K_2 – кредиторська заборгованість на кінець періоду.

Економічний зміст вказаного показника простий: чим більші доходи і чим менші витрати, тим більша його величина. І якщо кредиторська заборгованість знижується, то він має позитивне значення, тобто чим більша його величина, тим кращий фінансовий стан бюджетної системи. Як бачимо, наведені методичні напрацювання можуть використовуватися у поточній діяльності, оскільки відображають вплив обмеженого числа чинників на ефективність бюджетної політики на місцевому рівні.

На основі даних місцевого бюджету Закарпатської області [9] застосуємо методику інтегральної оцінки фінансового стану бюджету, яку можна використовувати в оцінці інвестиційної привабливості регіону та ефективності бюджетної політики органів місцевого самоврядування [6]. Її суть полягає в одночасному і взаємопов'язаному обчисленні змін таких показників будь-якого бюджету, як доходи, витрати і кредиторська заборгованість.

Зазначений показник розраховується за вже вказаною формулою 1.1.

Розрахуємо цей показник для місцевих бюджетів Закарпатської області на основі показників діяльності за період 2013–2015 рр. (грн.):

$$\Phi_{2013}(\text{Закарпат. Обл.}) = 6\,252\,705 / 6\,009\,975,2^* \cdot (1 - 2312,0 / 1671,4) = -0,40;$$

$$\Phi_{2014}(\text{Закарпат. Обл.}) = 6\,668\,883,6 / 6\,482\,016,8^* \cdot (1 - 3511,7 / 2312,0) = -0,53;$$

$$\Phi_{2015}(\text{Закарпат. Обл.}) = 8\,433\,086,7 / 8\,487\,712,9^* \cdot (1 - 6090,8 / 3511,7) = -0,96.$$

Як видно з розрахунків, у місцевому самоврядуванні Закарпатської області є кредиторська заборгованість, яка протягом досліджуваного періоду зростає, що, безумовно, має негативний вплив на показник фінансового стану місцевих бюджетів Закарпатської області.

Проте, оскільки даний показник відображає вплив обмеженого числа чинників на ефективність бюджетної політики на місцевому рівні, доцільно наше дослідження продовжити на основі розрахунку інших показників оцінки стану бюджету.

Для більш об'єктивної оцінки бюджетної політики використовують також багатоаспектні методики, які дають змогу здійснювати оцінку бюджетної політики на місцевому рівні шляхом комплексного аналізу стійкості місцевого бюджету.

Основною проблемою комплексного аналізу стійкості місцевого бюджету є не тільки вибір і визначення фінансових показників, але і можливість їх використання на практиці.

Тому за кожним блоком аналізу обрані показники з найбільшим рівнем значущості. Запропонована деталізація показників зумовлюється необхідністю надання об'єктивної оцінки досліджуваного місцевого бюджету на основі врахування чинників здатності бюджету покривати його видатки за рахунок різних статей надходжень, ступеня фінансової самостійності від державного бюджету та результативності фінансової діяльності місцевих органів влади (див. табл. 1) [6].

Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості місцевого бюджету проводиться як сума укрупнених стандартизованих показників за блоками аналізу з урахуванням ваги кожного блоку:

$$ІП_{фс} = УСП_{фз} * g_{фз} + УСП_{фсам} * g_{фсам} + УСП_{уб} * g_{уб}, \quad (1.2.)$$

де $ІП_{фс}$ – інтегральний показник фінансової стійкості місцевого бюджету;

$УСП_{фз}$ – укрупнений стандартизований показник за блоком фінансової збалансованості;

$УСП_{фсам}$ – укрупнений стандартизований показник за блоком фінансової самостійності;

$УСП_{уб}$ – укрупнений стандартизований показник за блоком ефективності місцевих бюджетів;

$g_{фз}, g_{фсам}, g_{уб}$ – вага укрупненого стандартизованого показника за блоком фінансової збалансованості, фінансової самостійності та ефективності бюджету відповідно [6].

Таблиця 1

Система показників комплексного аналізу місцевого бюджету [6]

| Блок аналізу | Значущість групи | Ключові показники | Алгоритм розрахунку показника | Рекомендоване значення | Значущість показників |
|--|------------------|--|-------------------------------|------------------------|-----------------------|
| Аналіз збалансованості місцевого бюджету | 0,37 | Коефіцієнт бюджетного покриття | $K_{БП} = БДБВ$ | ↑ | 0,31 |
| | | Коефіцієнт стійкості бюджету | $K_c = МТБД$ | <0,30 | 0,23 |
| | | Коефіцієнт загальної податкової стійкості | $K_{зпс} = ПДБВ$ | ≥ 0,2-0,5 | 0,21 |
| | | Коефіцієнт покриття видатків міжбюджетними трансфертами | $K_{пт} = МТБВ$ | <0,3 | 0,25 |
| Аналіз фінансової самостійності | 0,33 | Коефіцієнт бюджетної залежності | $K_з = \frac{МТ}{(БД+МТ)}$ | ≤ 0,10 | 0,3 |
| | | Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів | $K_{дз} = \frac{МТ_д}{МТ}$ | < 60 | 0,24 |
| | | Коефіцієнт податкової самостійності | $K = ПДБД$ | ≥ 0,3 | 0,25 |
| | | Коефіцієнт стійкості доходної бази | $K_{па} = \frac{ПД+НД}{БД}$ | ≥ 0,6 | 0,21 |
| Аналіз ефективності бюджету | 0,30 | Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету | $K_{БД} = \frac{(БД-БВ)}{БВ}$ | ≤ 0 | 0,29 |
| | | Коефіцієнт бюджетної результативності | $K_{БР} = \frac{Ч}{БД}$ | ↑ | 0,22 |
| | | Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення | $K_{Бз} = \frac{Ч}{БВ}$ | ↑ | 0,22 |
| | | Показник стабільності доходної частини бюджету | $K_{сд} = \frac{ПД}{МТ}$ | ≥ 1 | 0,27 |

Примітки: БД – бюджетні доходи; БВ – бюджетні видатки; МТ – міжбюджетні трансферти з державного бюджету; ПД – податкові доходи; МТ_д – сума дотацій вирівнювання; НД – неподаткові доходи; Ч – середня чисельність населення за рік.

Найкращим для вибору є найбільше значення інтегрального результативного показника (ІПфс). Використовуючи зазначений показник, можна визначити рейтинг місцевого бюджету серед інших регіональних бюджетів, а також надати пропозиції щодо стратегії розвитку місцевого бюджету.

Відповідно перевагою означеної методики є можливість на завершальному етапі дослідження ефективності бюджетної політики на місцевому рівні визначити шляхи удосконалення формування та реалізації бюджетної політики органів місцевого самоврядування.

Залежно від отриманих результатів шляхи удосконалення бюджетної політики можуть бути визначені у таких напрямках, як зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів; удосконалення системи використання коштів місцевих бюджетів та методики розрахунку видаткових потреб; впровадження програмно-цільового методу планування бюджетів; визначення індикаторів ефективності бюджетної політики на місцевому рівні.

Таким чином, аналіз методики з оцінки ефективності бюджетної політики органів місцевого самоврядування показав, що, по-перше, жодна методика не оцінює ступінь (рівень) досягнення поставлених цілей і заходів; по-друге, наведені методичні рекомендації не визначають, за яким критерієм (поєднання критеріїв) бюджетна політика може вважатися ефективною. Тому проведення комплексного аналізу бюджету дає змогу отримати необхідну інформацію представницьким та виконавчим органам влади для ухвалення рішень у формуванні та здійсненні бюджетної політики, виявлення резервів щодо мобілізації засобів до бюджету, підвищення ефективності використання, посилення контролю за їх виконанням.

Як зазначалося, в умовах реформування бюджетної системи особливу увагу варто приділити оцінці проведення бюджетної політики, на місцевому рівні в тому числі, з метою забезпечення її результативності та ефективності.

Найбільш адаптованою, на нашу думку, є система показників інтегральної оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, наведена в таблиці 1. Для прикладного дослідження обраної методики оцінки фінансової стійкості бюджету як індикатора бюджетної політики на місцевому рівні за аналогічним алгоритмом проведемо розрахунки на прикладі показників місцевих бюджетів Закарпатської області за 2013–2015 рр.

Розрахунок показників за даною методикою було проведено на основі статистичних даних про виконання місцевих бюджетів Закарпатської області та статистичних даних Державного служби статистики України за 2013–2015 рр., згрупованих та наведених у таблиці 2.

Таблиця 3 демонструє значення розрахованих коефіцієнтів для майбутнього розрахунку інтегрального показника в означеній методиці.

На основі даних таблиць 2 та 3 розраховуємо інтегральний показник фінансової стійкості місцевого бюджету. Для цього наведемо розрахункові коефіцієнти в таблиці 4.

Динаміка отриманого значення інтегрального показника фінансової стійкості (ІПфс) місцевих бюджетів Закарпатської області за 2013–2015 рр. продемонстрована на рис. 1.

Дані, представлені на рис. 1, вказують на те, що протягом аналізованого періоду 2013–2015 рр. індекс фінансової стійкості місцевих бюджетів Закарпатської області був вищим, ніж у середньому по Україні. Проте, як свідчить лінія тренду, наведена на рис. 1,

Таблиця 2

**Основні показники виконання місцевих бюджетів
Закарпатської області за 2013–2015 рр. [9]**

| Показники (умовні позначення) | Значення показника, тис. грн. | | |
|--|-------------------------------|--------------|--------------|
| | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
| БД – бюджетні доходи | 6 252 705,00 | 6 668 883,6 | 8 433 086,7 |
| БВ – бюджетні видатки | 6 009 975,20 | 6 482 016,80 | 8 487 712,90 |
| МТ – міжбюджетні трансферти з державного бюджету | 4 791 723,00 | 5 088 814,60 | 636 998,70 |
| ПД – податкові доходи | 1 244 347,90 | 1 343 020,00 | 1 713 781,10 |
| МТД – сума дотацій вирівнювання | 2 964 277,00 | 3 122 425,80 | 573 382,90 |
| НД – неподаткові доходи | 170 603,60 | 195 716,00 | 303 907,60 |
| Ч – середня чисельність населення за рік (тис. чол.) | 1257,00 | 1259,33 | 1259,20 |

Таблиця 3

**Розрахункові коефіцієнти показників фінансової стійкості місцевих бюджетів
Закарпатської області за 2013–2015 рр.**

| Блок аналізу | Значущість групи | Ключові показники | Значущість показників | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|------------------|--|-----------------------|----------|----------|----------|
| Аналіз збалансованості місцевого бюджету | 0,37 | Коефіцієнт бюджетного покриття | 0,31 | 1,040388 | 1,028828 | 0,993564 |
| | | Коефіцієнт стійкості бюджету | 0,23 | 0,766344 | 0,763068 | 0,075536 |
| | | Коефіцієнт загальної податкової стійкості | 0,21 | 0,207047 | 0,207192 | 0,201913 |
| | | Коефіцієнт покриття видатків міжбюджетними трансфертами | 0,25 | 0,797295 | 0,785067 | 0,07505 |
| Аналіз фінансової самостійності | 0,33 | Коефіцієнт бюджетної залежності | 0,3 | 0,433859 | 0,432807 | 0,070231 |
| | | Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів | 0,24 | 0,618624 | 0,613586 | 0,900132 |
| | | Коефіцієнт податкової самостійності | 0,25 | 0,19901 | 0,201386 | 0,203221 |
| | | Коефіцієнт стійкості доходної бази | 0,21 | 0,226294 | 0,230734 | 0,239259 |
| Аналіз ефективності бюджету | 0,30 | Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету | 0,29 | 0,040388 | 0,028828 | -0,00644 |
| | | Коефіцієнт бюджетної результативності | 0,22 | 0,000201 | 0,000189 | 0,000149 |
| | | Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення | 0,22 | 0,000209 | 0,000194 | 0,000148 |
| | | Показник стабільності доходної частини бюджету | 0,27 | 0,259687 | 0,263916 | 2,6904 |

Таблиця 4

**Результати комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів
Закарпатської області за 2013–2015 рр.**

| Блок аналізу | Значущість групи | Ключові показники | Значущість показників | Значення стандартизованих показників з урахуванням їх значущості | | |
|--|------------------|--|-----------------------|--|-------------|---------|
| | | | | 2013 | 2014 | 2015 |
| Аналіз збалансованості місцевого бюджету | 0,37 | Коефіцієнт бюджетного покриття | 0,31 | 0,32 | 0,32 | 0,31 |
| | | Коефіцієнт стійкості бюджету | 0,23 | 0,1763 | 0,1755 | 0,0174 |
| | | Коефіцієнт загальної податкової стійкості | 0,21 | 0,0435 | 0,0435 | 0,0424 |
| | | Коефіцієнт покриття видатків міжбюджетними трансфертами | 0,25 | 0,19932 | 0,19627 | 0,01876 |
| | | Укрупнений стандартизований показник за блоком аналізу УСП_{фз} | 0,74 | 0,73 | 0,39 | |
| Аналіз фінансової самостійності | 0,33 | Коефіцієнт бюджетної залежності | 0,3 | 0,1302 | 0,1298 | 0,0211 |
| | | Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів | 0,24 | 0,15 | 0,15 | 0,22 |
| | | Коефіцієнт податкової самостійності | 0,25 | 0,05 | 0,05 | 0,05 |

Закінчення таблиці 4

| | | | | | | |
|---|------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Аналіз фінансової самостійності | 0,33 | Коефіцієнт стійкості доходної бази | 0,21 | 0,05 | 0,05 | 0,05 |
| | | Укрупнений стандартизований показник за блоком аналізу УСП_{фсам} | 0,38 | 0,38 | 0,34 | |
| Аналіз ефективності бюджету | 0,30 | Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету | 0,29 | 0,01171 | 0,00836 | -0,00187 |
| | | Коефіцієнт бюджетної результативності | 0,22 | 0,00004 | 0,00004 | 0,00003 |
| | | Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення | 0,22 | 0,00005 | 0,00004 | 0,00003 |
| | | Показник стабільності дохідної частини бюджету | 0,27 | 0,07 | 0,07 | 0,73 |
| | | Укрупнений стандартизований показник за блоком аналізу УСП_{еб} | 0,08 | 0,08 | 0,72 | |
| Інтегральний показник фінансової стійкості місцевого бюджету ІП_{фс} | | | | 1,20 | 1,19 | 1,45 |

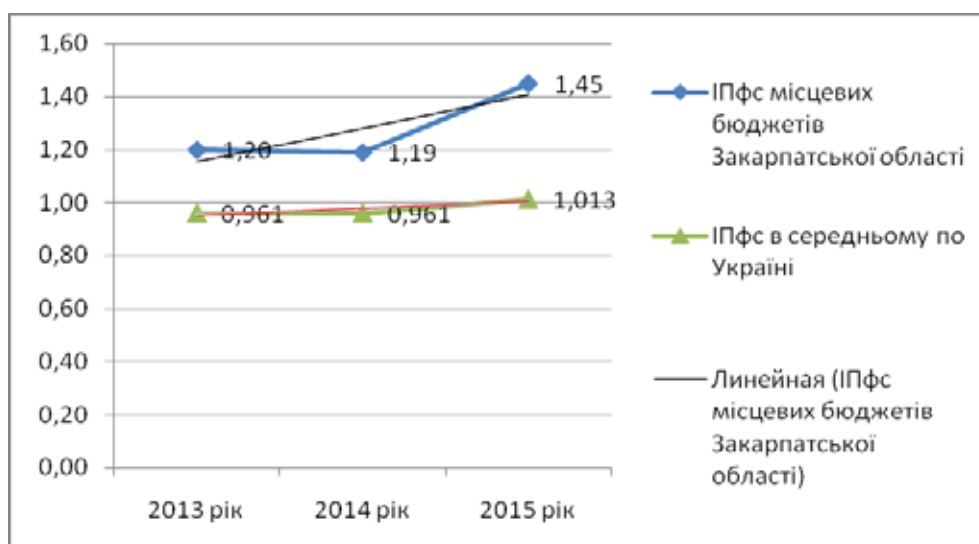


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника фінансової стійкості місцевих бюджетів Закарпатської області у 2013–2015 рр.

протягом 2013–2015 рр. відбулося поступове загальне підвищення фінансової стійкості місцевих бюджетів Закарпатської області та середнього показника по Україні.

Підсумовуючи проведене дослідження, можна стверджувати, що системою, спроможною забезпечувати формування інформації щодо результативності фінансової діяльності місцевих органів влади, є комплексний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів, який дає уявлення щодо збалансованості їх загальних доходів і видатків, незалежності від державного бюджету та ефективності регіональної бюджетної політики. Якісна інтерпретація значень інтегрального

показника, отриманого із застосуванням дослідженої методики комплексного аналізу фінансової стійкості місцевого бюджету, дає змогу проаналізувати фінансову стійкість місцевого бюджету, виявити вплив факторів на її зміни та оцінити фінансову стійкість місцевих бюджетів на майбутнє, а також обґрунтувати вибір регіону для здійснення інвестування. Досліджений методичний підхід є підґрунтям для попередньої оцінки бюджетної політики регіону як фактору впливу на інвестиційну привабливість шляхом комплексного аналізу регіонального бюджету та обґрунтування заходів щодо забезпечення його стійкості з урахуванням ризику.

Висновки з цього дослідження. На основі наведених результатів досліджень ми дійшли висновків, що для формування сприятливого інвестиційного клімату треба розробити програму інвестиційного розвитку області на основі комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. Поліпшення інвестиційного клімату забезпечить сприятливі умови роботи інвесторів та регіональний розвиток.

Іншого шляху для стабільного розвитку економіки і підвищення добробуту населення немає.

Перспективи подальшого дослідження вбачаються у пошуку дієвих підходів до подолання чинників стримування притоку інвестицій, становлення ефективного інвестиційного механізму для розвитку пріоритетних галузей і структурної перебудови регіональної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления / Г.В. Атаманчук. – М. : Юрид. лит., 1997. – 400 с.
2. Бюджетный кодекс Украины від 08.07.2010 р. № 2456-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.in.ua/lib.html#rz2456>.
3. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации : учеб. пособие / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин. – [2-е изд.]. – М. : КНОРУС, 2006. – 208 с.
4. Колесов А.С. Об интегральной оценке финансового положения объектов бюджетного финансирования / А.С. Колесов // Финансы. – 2000. – № 6. – С. 9–11.
5. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
6. Костирко Л.А. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів / Л.А. Костирко, Н.Ю. Велентейчик // Фінансовий простір. – № 1 (21). – 2016. – С. 83–90.
7. Москвін С. Характеристика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його покращення / С. Москвін // Пріоритети. – 2004. – № 2. – С. 15.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Офіційний сайт Закарпатської ОДА. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakarpat-rada.gov.ua>
10. Стегней М.І. Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики : [монографія] / М.І. Стегней. – Миколаїв : ФОП Швець В.Д., 2014. – 484 с.
11. Родионова В.М. Совершенствование бюджетного законодательства – необходимое условие осуществления преобразований в бюджетной сфере России / В.М. Родионова // Финансы и кредит. – 2015. – № 2 (206). – С. 2–9.

УДК 336.71

Дослідження монетарної політики Європейського центрального банку у контексті глобальних фінансових змін: уроки для України

Стечишин Т.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

Руда О.Я.

студентка факультету банківського бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

У статті визначено значущість та вагомість монетарної політики як найбільш дієвого та гнучкого механізму регулювання економіки держави; необхідність вивчення західних концепцій використання монетарного регулювання, їх адаптації до економічних процесів в Україні та запобігання виникненню можливих фінансових загроз у майбутньому. Проаналізовано дієвість проведення монетарної політики Європейським центральним банком, особливо в період прояву кризових явищ в економіці Єврозони, та обґрунтовано пропозиції щодо можливостей використання досвіду антикризового менеджменту ЄС в Україні.

Ключові слова: монетарна політика, монетарне регулювання, антикризові інструменти, політика монетарного розширення, Європейський центральний банк, Національний банк України.

Стечишин Т.Б., Руда О.Я. ИССЛЕДОВАНИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье определена значимость и весомость монетарной политики как наиболее действенного и гибкого механизма регулирования экономики государства; необходимость изучения западных концепций использования монетарного регулирования, их адаптации к экономическим процессам в Украине и предотвращения возникновения возможных финансовых угроз в будущем. Проанализирована действенность проведения монетарной политики Европейским центральным банком, особенно в период проявления кризисных явлений в экономике Еврозоны, и обоснованы предложения относительно возможностей использования опыта антикризисного менеджмента ЕС в Украине.

Ключевые слова: монетарная политика, монетарное регулирование, антикризисные инструменты, политика монетарного расширения, Европейский центральный банк, Национальный банк Украины.

Stechyshyn T.B., Ruda O.Ya. RESEARCH OF MONETARY POLICY OF THE EUROPEAN CENTRAL BANK IN THE CONTEXT OF GLOBAL FINANCIAL CHANGES: LESSONS FOR UKRAINE

The article identified the significance and importance of monetary policy as the most efficient and flexible mechanism to regulate the national economy; the necessity of studying the western concepts of using monetary regulation, their adaptation to the economic processes in Ukraine and to prevent possible financial threats in the future. Effectiveness of monetary policy by the European Central Bank especially during the manifestation of the economic crisis of the Eurozone and justification of proposals for opportunities to use the experience of crisis management in the EU Ukraine is analyzed.

Keywords: monetary policy, monetary regulation instruments of crisis, monetary policy expansion, the European Central Bank, the National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Подолання економічних криз, зниження довгострокових ризиків для фінансової стабільності, досягнення посткризового відновлення економіки можливе за рахунок істотного зростання ролі монетарної політики, яку проводить центральний банк. Монетарну політику варто розглядати як один із найбільш дієвих засобів макроекономічного регулювання, оскільки її вивчення дає можливість пояснити закономірності взаємодії і проти-

кання макроекономічних процесів національного та міжнародного рівнів.

З 1 січня 1999 року на Європейський центральний банк покладено відповідальність за реалізацію грошово-кредитної політики в зоні євро – другій за величиною економічній зоні у світі після Сполучених Штатів Америки. ЄЦБ має високий ступінь довіри в усьому світі завдяки своїй блискавично проведеній монетарній політиці, спрямованій на підтримку стабільності цін у зоні євро. Проведення полі-

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

тики спирається на уроки, взяті з історичного досвіду багатьох центральних банків. Однак нині економічний ріст країн Європейського Союзу (ЄС) сповільнився, виникла низка проблем, які необхідно вирішувати саме за допомогою інструментів монетарної політики та адаптації її інструментів до змін, які відбувалися в економіці Європейського Союзу.

Поряд із цим кризові явища у світовій економіці останніми роками також різко болісно відбилися на економічній ситуації в Україні. Основними її проявами стали спад економічної активності, дестабілізація фінансового і банківського сектору, зростання безробіття, зниження реальних доходів і соціальної захищеності населення тощо. Україна потребує якісно нового та ефективного менеджменту економіки, одним із дієвих інструментів якого є монетарна політика центрального банку країни. Тому вивчення досвіду антикризової політики ЄС щодо монетарного регулювання є вкрай потрібним нашій державі як сьогодні, так і в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Незважаючи на актуальність проблематики, ґрунтовні дослідження досвіду антикризового монетарного регулювання ЄЦБ і обґрунтування можливостей застосування його інструментів в Україні є незначним доробком вітчизняних вчених. Серед провідних вітчизняних науковців, що досліджували монетарну політику ЄЦБ, виділимо А.О. Бояр, О.В. Дзюблюка, Р.В. Левченко, О. Мельниченко, М. Щеглюка, серед закордонних – К. Байєра (Bayer C.), Дж. Клейса (Claeys G.), О. Іссінга (Issing O.), П. Кругмана (Krugman P.) та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Монетарна політика центрального банку має у своєму розпорядженні низку ефективних інструментів, основна мета використання яких – створити сприятливі умови для активізації економічної діяльності країни. Спільними і скоординованими на рівні ЄС діями усіх країн-членів вдалося стабілізувати банківську систему та відродити економічне зростання шляхом провадження чи не найефективнішої грошово-кредитної політики. Саме такі аспекти вивчення досвіду ЄЦБ та особливості використання монетарного інструментарію з позиції активізації економічного зростання в Україні недостатньо досліджені науковцями, не враховані новітні аспекти інвестування в реальний сектор економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз діє-

вості проведення монетарної політики Європейським центральним банком, особливо в період прояву кризових явищ в економіці Єврозони, та обґрунтування пропозицій щодо можливостей використання досвіду антикризового менеджменту ЄС в Україні. Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

– визначити основні засади монетарної політики Європейського центрального банку та проаналізувати дієвість антикризового монетарного регулювання і застосування інструментів монетарної політики ЄЦБ;

– окреслити перспективи впровадження раціональних заходів монетарної політики в Україні та особливості їх реалізації із врахуванням досвіду ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальна економічна криза, що сколихнула світ, кинула виклик економічній та монетарній політиці Європейського союзу і викрила слабкі елементи механізмів поточної міждержавної координації. Варто розуміти важливість значення антикризової політики, адже це частина загальної системи державного управління, яка включає прогнозування і своєчасну діагностику кризових ситуацій, аналіз причин їх виникнення, визначення першочергових заходів щодо стримування кризових явищ, а також розроблення комплексної програми з виходу із кризової ситуації та відновлення стійкого економічного зростання. Ефективність антикризового управління залежить від реалізації комплексного системного наукового підходу.

Для економіки ЄС остання економічна криза виявилась найбільш болісною за увесь період його існування. Головні економічні негаразди припали на другу половину 2008 р. – першу половину 2009 р. Вперше скорочення реального ВВП було зафіксоване у другому кварталі 2008 р. (порівняно з показниками попереднього кварталу). Воно продовжувалось аж до другого кварталу 2009 р. Загалом за період цих п'яти кварталів реальний ВВП ЄС скоротився на понад 4%, а приватні інвестиції в економіку – на 10%. Фінансова та макроекономічна нестійкість значно збільшили уразливість економіки Євросоюзу. Як наслідок, фінансові системи ЄС мали дефіцит бюджету на рівні 7% ВВП, а рівень боргових зобов'язань перевищив 80% ВВП [1].

Реакцією на виклики економічної кризи стали системні заходи з боку ЄС, спрямовані на зменшення впливу негативних факторів та забезпечення стійкого економічного розвитку.

Наприкінці 2008 р. було затверджено проект «Плану економічного відновлення ЄС», який знаходився у руслі стратегії стійкого розвитку і включав широкий спектр заходів довгострокового характеру, включаючи зниження енергоємності економіки й розвиток чистих технологій. Цей план базувався на двох опорах. Перша – стимулювання споживчої довіри і розширення попиту шляхом виділення на це в екстреному порядку 200 млрд. євро (1,5% ВВП) країнами-членами. Друга опора – посилення конкурентних позицій ЄС. Для здійснення плану другої опори була розроблена стратегія «розумних» інвестицій, яка передбачала вкладення останніх у підвищення ефективності використання енергозбереження, розвиток чистих технологій, а також у розвиток дослідницької інфраструктури. Головними принципами плану визначались солідарність та соціальна відповідальність. У ньому була сформульована основна суть колізії антикризової політики Євросоюзу. З одного боку, він намагався вирішити завдання довгострокового укріплення позицій угруповання в світі, особливо на фоні інтенсивного росту економік Китаю, Індії та інших нових індустріальних країн. З іншого боку, внаслідок обмежених компетенцій і необхідності продемонструвати швидкий, соціально значущий результат своїх дій ЄС змушений був різко обмежити коло пріоритетів.

Ще один документ, що прийняв ЄЦБ, – «Сприяння економічному відновленню». Основним його завданням було посилити координацію дій між країнами-членами та домогтися переходу до стадії підйому [2, с. 28]. Документ містив широку програму реформування фінансового сектору, він уточнював і коригував методи, спрямовані на підтримання споживчого попиту, ріст інвестицій та збереження або створення нових робочих місць. Завдяки цьому документу Євросоюзу фактично вдалося досягнути найбільшого успіху у стабілізації фінансових ринків. Більшість країн-членів здійснили масштабні програми допомоги банківському сектору, підвищили державні гарантії за вкладками, посилити нагляд за банками і страховими компаніями.

Глобальна фінансова криза виявила серйозні недоліки щодо чинних механізмів фінансового контролю, які не змогли запобігти накопиченню надмірних ризиків у фінансовому секторі, і відзначила слабкі сторони макроекономічного нагляду. Було запропоновано створити Європейську раду із системних ризиків (ESRB), яка би здійснювала макроеко-

номічний нагляд за ситуацією на всіх сегментах фінансових ринків із метою попередження повторення фінансових криз, запобігання системним ризикам, сприяння безперебійному функціонуванню внутрішнього ринку та забезпечення сталого вкладу фінансового сектору в економічне зростання. Також було засновано Європейську систему фінансового нагляду (ESFS), котра забезпечує координацію дій національних наглядових органів і розробляє нові стандарти в цій області [3].

Із початку кризи Євросоюз виділив на підтримку реального сектору економіки і населення біля 400 млрд. євро, що еквівалентно 3,3% його сукупного ВВП. Лівова частка цих коштів була вкладена національними урядами. Фінансовий вклад ЄС виглядав набагато скромнішим. Так, по лінії регіональної політики в 2009 р. вирішено провести авансові платежі у розмірі 6,26 млрд. євро із Фонду об'єднання, Європейського фонду регіонального розвитку та Європейського соціального фонду. У результаті загальна сума річних виплат у цій частині бюджетної програми ЄС зросла з 5,0 до 11,25 млрд. євро. Водночас було відмінено правило про обов'язкове сумісне фінансування проектів національними адміністраціями. У червні 2009 р. Європейський інвестиційний банк зробив заяву про готовність збільшити річні обсяги кредитування проектів, що проводяться в державах ЄС і країнах-кандидатах, із звичайних 45 млрд. євро до 60 млрд. євро [4].

Держави-члени вжили значних заходів із підтримки Європейського фінансового сектору. У період між жовтнем і серпнем 2009 р. Комісія затвердила 3,7 трлн. євро – еквівалентно 31,4% від ВВП – на заходи державної допомоги фінансовим установам. Майже 3 трлн. євро державних гарантій були надані європейським банкам 18 держав-членів у межах програм, схвалених Комісією у вересні 2009 р.

Із початку кризи банки країн ЄС оголосили про збитки в розмірі 290 млрд. євро, котрі в основному були покриті за рахунок масових державних вливань. Під підозру інвесторів попали не тільки «токсичні» активи, але й фінансовий сектор загалом. Довіру до банків було підірвано, лише поодинокі крупні банки змогли залучити нові вклади. ЄЦБ вдалося зарадити паніці в банківському секторі, масовому банкрутству банків, відновити довіру й запобігти накопиченню фінансових ризиків, які загрожують стабільності економіки. Проте умови кредитування населення і

підприємств залишилися вкрай несприятливими. Адже банки втратили частку позикових коштів і отримали набагато більше ризиків, ніж у попередні роки, що привело до погіршення умов кредитування для компаній, серйозного економічного спаду, що в результаті торкнулося банківської, фінансової сфери та економіки загалом.

Основними антикризовими інструментами монетарної політики, що сприяли стабілізації фінансової системи ЄС, були такі:

1. Для покращення умов кредитування та забезпечення функціонування грошового ринку ЄЦБ та інші центральні банки ЄС із початку фінансової кризи зробили повторні ін'єкції ліквідності. Також поряд із цим було здійснено зниження процентних ставок (мінімальна ставка за основними операціями рефінансування зменшена до 3,25%, відсоткова ставка за овернайт-кредитом знижена до 3,75%, відсоткова ставка за овернайт-депозитами знижена до 2,75%).

2. Для вирішення фінансових проблем ліквідності платоспроможних банків ЄС узгодженими діями Європи була розпочата програма, в якій лідери ЄС зобов'язалися надати протягом перехідного періоду і на відповідних комерційних умовах, прямо або побічно, гарантії уряду, страхування або аналогічну угоду на середньострокову перспективу (до 5 років).

3. Для зміцнення довіри клієнтів до фінансової системи і сприяння створенню рівних умов Комісія запропонувала ухвалити термінові законодавчі зміни, що передбачали зміну мінімального розміру страхування вкладів. Цей показник було підвищено з 20 тис. євро до 100 тис. євро у всіх державах-членах.

4. Комісією викладені принципи, які регулюють застосування правил державної допомоги вразливим фінансовим установам. Конкретні вказівки були опубліковані для держав-членів, зокрема, участь у банківському гарантуванні та рекапіталізації, у розробленні структурної перебудови і заходи щодо полегшення тягаря активів.

5. Комплексний пакет реформ для формування більш міцної фінансової системи у майбутньому, зокрема, удосконалення нагляду і контролю, структури винагороди у фінансовому секторі та правового поля, а також сегментів ринку, які мають вирішальне значення для раціональної діяльності сектору.

Фінансова криза стала для світу, у тому числі і для ЄЦБ, справжнім випробуванням на стійкість. Загалом можна стверджувати,

що головний банк зони євро витримав його і зумів значно укріпити свій авторитет як всередині ЄС, так і на світовій арені. Для стабілізації становища ЄЦБ застосував серію активних дій, частина з яких проводилась у тісній координації з грошовимикладами США, Японії, Великобританії, Швейцарії та деяких інших країн.

Основним каналом антикризової політики ЄЦБ стали операції на відкритому ринку. Саме вони дали змогу забезпечити платоспроможним банкам безперервний доступ до ліквідності. Як відомо, для реалізації головної цілі ЄЦБ – підтримання стабільності цін у зоні євро – використовується ставка рефінансування, а операції на відкритому ринку проводяться, щоб забезпечити належне функціонування грошових ринків у зоні євро. За рахунок таких операцій ЄЦБ максимально наближає ринкові ставки до ставки по щотижневих тендерах ЄЦБ, а, якщо точніше, до оголошеної мінімальної ставки по кожному конкретному щотижневому тендеру.

ЄЦБ вдало застосував ще один інструмент антикризової політики – пряме скуповування у банків закладних листів. Ці цінні папери мають високий рівень забезпечення тому, що операції з ними не дозволяють перерозподіляти кредитний ризик (його завжди несе емітент). Новація дала змогу фінансовим установам зони євро розширити доступ до довгострокового кредитування.

На боротьбу із фінансовою кризою країни ЄС витратили понад 3% ВВП, але обсяг витрат буде рости, якщо у подальшому фінансова підтримка здійснюватиметься без структурних реформ.

Зусилля всього світу зараз спрямовані на пошук більш ефективних шляхів економічного відновлення. Країни – світові лідери спільними зусиллями намагаються розробляти та пропонувати найбільш ефективні інструменти. Так, Спільною декларацією саміту провідних країн світу G-20 затверджено п'ять напрямів здійснення антикризових заходів:

- відновлення довіри, економічного зростання та зайнятості;
- посилення контролю та регулювання фінансової системи;
- підвищення капіталізації міжнародних фінансових інститутів;
- сприяння розвитку світової торгівлі та міжнародних інвестицій, уникнення протекціонізму;
- забезпечення всебічного, сталого відновлення та формування «зеленої економіки».

Отже, з упевненістю можна сказати, що монетарна антикризова політика ЄЦБ все-таки посприяла відновленню економіки та покращенню її стану. Це зумовлює необхідність вивчення західних концепцій використання монетарної політики, їх адаптації до економічних процесів в Україні та запобігання виникнення можливих фінансових загроз у майбутньому.

З аналізу, проведеного вище, можна стверджувати, що головними інструментами монетарного впливу на економіку, які використовують центральні банки розвинених країн, у тому числі і ЄЦБ, є: 1) обов'язкові резерви, 2) постійно діючий механізм рефінансування, 3) операції на відкритому ринку. Вважаємо, що саме цими антикризовими методами доцільно скористатися Україні для відновлення фінансової сфери, а також розробити власну програму поживлення ділової активності та економічного відродження.

Аналізуючи діяльність Національного банку України, варто відзначити помітний прогрес у використанні цих груп інструментів, що де-факто охоплюють набір тих же трьох ключових важелів. Однак практичне використання цих інструментів потребує досить серйозних заходів для удосконалення самих механізмів монетарного регулювання. По-перше, якщо розглянути механізм визначення періоду для нарахування резервів, то цілком очевидно є розбіжність між подекадним, а в період кризи – і щоденним нарахуванням резервів, установленим методикою НБУ, та методами ЄЦБ, згідно з якими банки формують резерви із запізненням на один місяць і 24 дні. У цьому аспекті доцільно було би розглянути можливості збільшення періоду розрахунку резервів українськими банками (до 30 днів), що могло би бути умовою досягнення належної еластичності системи обов'язкового резервування, а розрахунковий період дозволяв би належно враховувати коливання залишків депозитів і планувати активні операції банків. По-друге, на відміну від України, ЄЦБ на суму середнього значення обов'язкових резервів протягом періоду підтримання нараховує і сплачує проценти шляхом їх зарахування на рахунок банку. Тому для вирішення проблеми неефективного використання значних сум, сформованих банками ресурсів, Національному банку варто було би розглянути можливості нарахування плати за сформовані комерційними банками резерви (принаймні у розмірі половини встановленої облікової ставки), що могло би стати важливим засобом підвищення ефек-

тивності функціонування кредитних установ загалом. По-третє, для підвищення ефективності механізму обов'язкового резервування можна було б запропонувати низку заходів, котрі стосуються передусім диференціювання величини резервних вимог. Таке диференціювання можна здійснювати за кількома критеріями – 1) за строками залучення коштів – чим вони коротші, тим вищі ставки резервування, і навпаки; 2) за абсолютними сумами коштів, внесених на банківські депозити; 3) залежно від типів кредитних установ, їхніх розмірів, а також вибору пріоритетів під час здійснення активних операцій. Саме запровадження елементів диференціювання резервних вимог за різними критеріями варто вважати одним із найбільш перспективних напрямів розвитку обов'язкового резервування в системі заходів монетарного регулювання економічних процесів, що може підвищити їхню гнучкість та ефективність. Загалом же реалізація означених вище напрямів удосконалення системи мінімальних обов'язкових резервів може створити оптимальну схему застосування Національним банком України резервних вимог як інструмента впливу на діяльність банків, адекватного системі, що використовується нині ЄЦБ.

Операції на відкритому ринку в системі заходів реалізації монетарної політики є досить важливими та вказують на необхідність їх активного розвитку і в Україні. Однак сьогодні вони ще не набули визнання як основний важіль впливу центрального банку на перебіг макроекономічних процесів і кредитне забезпечення економіки. Незважаючи на те, що статтями 25 і 29 Закону України «Про Національний банк України» ці операції віднесено до числа основних засобів монетарної політики, їх практична реалізація пов'язана з певними труднощами. Насамперед необхідно відзначити, що об'єктами операцій на відкритому ринку законодавством визначено не лише казначейські зобов'язання, а й власні зобов'язання НБУ (депозитні сертифікати), комерційні векселі, інші цінні папери та боргові зобов'язання. Відсутність же конкретизації щодо останніх, низький рівень розвитку ринку корпоративних цінних паперів (капіталізації та інфраструктури), а також світовий досвід реалізації монетарної політики центральними банками в розвинутих країнах указують на пріоритетність використання саме державних боргових зобов'язань як основного об'єкта провадження регулятивних заходів через операції на відкритому ринку.

Сьогодні ж осовним інструментом монетарного регулювання Національного банку в системі операцій на відкритому ринку, що певною мірою можна вважати наближеним до практики реалізації монетарної політики ЄЦБ, є випуск депозитних сертифікатів [5]. Як свідчення про депонування коштів комерційних банків у системі електронного обігу Національного банку депозитні сертифікати розміщуються на аукціонах, про умови яких (максимальна чи мінімальна сума, строк дії сертифікату, стартова ціна продажу, дата погашення) банківські установи ставлять до відома окремими електронними повідомленнями.

Загалом розглянуті інструменти грошово-кредитного регулювання утворюють своєрідний «класичний набір» тих важелів, за допомогою яких НБУ України спроможний достатньою мірою ефективно впливати на економічну систему в посткризовий період. Проте дієвість механізму реалізації монетарної політики сьогодні не перебуває ще на рівні, адекватному сучасним вимогам ринкової економіки та ролі й місцю в ній центрального банку, що вказує на необхідність подальшого вдосконалення відповідних регулятивних інструментів за розглянутими вище напрямками, насамперед – з урахуванням досвіду методологічних розроблень у цій сфері Європейського центрального банку. Рекомендаціями для НБУ є адаптація конкретних механізмів застосування інструментів монетарного регулювання до умов кризових явищ на світових фінансових ринках, щоб забезпечувати максимальну стабільність роботи банківського сектору та стійкість національної грошової одиниці [6, с. 16].

Використовуючи досвід ЄЦБ як провідного банку світу, НБУ варто вжити певних заходів, тому потрібно:

- на основі комплексного підходу, що передбачає консолідацію монетарних, фінансових, фінансово-кредитних, структурних та інших антикризових заходів, оперативно розробити й ухвалити план (програму);

- вжити всіх необхідних заходів для перетворення облікової ставки національного банку у дієвий інструмент регулювання потоків капіталу між фінансовим і реальним секторами економіки;

- оперативно переглянути пріоритети бюджетно-структурної політики, внісши зміни до національного і місцевих бюджетів, спрямовані на збільшення капітальних видатків у галузях економіки зі значним потенціалом зростання, інноваційного розвитку, конкурентоспроможності, зайнятості. Такі зміни не

повинні приводити до виникнення критичних бюджетних дефіцитів;

- активізувати приплив приватних інвестицій, в тому числі іноземних, в економіку країни шляхом їх економічного стимулювання (зниження податкового навантаження на об'єкти інвестування на перших етапах реалізації інвестиційних проектів, створення пільгових умов кредитування тощо), зниження адміністративних бар'єрів при започаткуванні і веденні бізнесу (скорочення строків реєстрації підприємств);

- стимулювати попит (споживання) за допомогою монетарних засобів, підтримки реальних доходів населення, ринкових інтервенцій, споживчого кредитування, зниження непрямих податків тощо;

- підтримувати платіжний баланс країни та стимулювати експорт.

В кінцевому підсумку варто відзначити, що Україна вже стала невід'ємним складником світового господарства, тому і складні завдання внутрішнього реформування має вирішувати під впливом і з урахуванням міжнародних викликів, спираючись на позитивний і негативний досвід провідних країн. Тому вважаємо, що саме завдяки монетарним інструментам можна очікувати економічне зміцнення, посилення банківської системи, розширення фінансування реального сектору економіки.

Висновки з цього дослідження. Дослідження проблем провадження монетарної політики Європейським центральним банком у кризовий період дало змогу обґрунтувати необхідність та доцільність застосування окремих заходів регулювання та розробити рекомендації і пропозиції, спрямовані на вирішення проблем монетарного регулювання в Україні. Зокрема:

1. Дослідження процесу становлення Європейської системи центральних банків дало змогу встановити, що ЄЦБ вважається одним із найбільш грамотних регуляторів економіки з огляду на теоретичні засади формування монетарної політики ЄЦБ, історичні передумови її формування та сучасні тенденції реалізації. Обґрунтовано необхідність застосування інструментів монетарної політики відповідно до нормативних документів, встановлених правил, принципів та цілей економічного розвитку Єврозони.

2. Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2010 рр. суттєво вплинула на економічну ситуацію у ЄС. З огляду на це проведено аналіз ефективності антикризового монетар-

ного регулювання. З метою стримування та ліквідації цих негативних наслідків інституціями ЄС було прийнято План європейського економічного відновлення, а держави-члени у його контексті розробили свої Програми антикризових заходів. Антикризова політика ЄС здійснюється за трьома напрямками, такими як створення нової архітектури фінансового ринку на рівні ЄС; усунення негативних наслідків впливу на економіку; глобальна консолідація та регіональна солідарність у подоланні наслідків кризи.

3. Проаналізовано сучасні напрями застосування інструментів монетарної політики НБУ, виявлено основні проблемні аспекти сучасного режиму монетарного регулювання в Україні. Встановлено, що значною мірою досвід антикризової полі-

тики ЄС може бути використаний у розробленні програм діяльності в посткризових умовах урядом України. Практичний інтерес, зокрема, викликають методи монетарного, фіскального, структурного і політико-адміністративного стимулювання виробництва, приватних інвестицій, споживання, зайнятості. Пріоритетними завданнями, які повинен ставити перед собою уряд України, є перетворення облікової ставки НБУ у дієвий інструмент регулювання потоків капіталу між фінансовим і реальним секторами економіки; забезпечення наявності ліквідних активів у банківській системі; активізація припливу приватних та іноземних інвестицій; стимулювання попиту за допомогою монетарних важелів; недопущення руйнування платіжного балансу країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лопух К. Координація монетарних підходів у здійсненні стабілізаційної політики в країнах Європейського Союзу та Україні / К. Лопух // Економіст. – 2015. – № 9. – С. 33–36.
2. Авраменко О.О. Механізм формування та реалізації грошово-кредитної політики як чинник забезпечення економічної безпеки [Текст] / О.О. Авраменко // Молодий вчений. – 2014. – № 11. – С. 24–28.
3. The EU interim forecast. February 2011 / European Commission. – 12 p. [Electronic Resource]. – Access Mode: http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/eu_economic_situation/pdf/2011-0301interim_forecast_en.pdf.
4. The Monetary Policy of the ECB. – [Electronic Resource]. – Access Mode: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/monetarypolicy2011en.pdf>.
5. Бояр А.О. Антикризова політика європейського союзу у період 2008–2010 рр.: висновки для України / А.О. Бояр // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 77–92.
6. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика як фактор макроекономічної стабілізації і подолання наслідків кризових явищ / О. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2011. – № 3. – С. 7–18.

Особливості організації ринку державних цінних паперів Італії

Тімошенко Н.М.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто досвід Італії у процесі посткризового управління показниками боргової залежності країни та дефіцитності бюджету. Визначено інструменти залучення запозичень на ринку державних цінних паперів Італії та проаналізовано механізм їх розміщення. Зроблено висновки про аспекти організації процесу запозичення коштів до бюджету, які можуть бути враховані для України.

Ключові слова: дефіцит бюджету, державний борг, державні цінні папери, ринок державних цінних паперів, фінансова система.

Тимошенко Н.Н. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ ИТАЛИИ

В статье рассмотрен опыт Италии в процессе посткризисного управления показателями долговой зависимости страны и дефицитности бюджета. Определены инструменты привлечения заимствований на рынке государственных ценных бумаг Италии и проанализирован механизм их размещения. Сделаны выводы об аспектах организации процесса заимствования средств в бюджет, которые могут быть учтены для Украины.

Ключевые слова: дефицит бюджета, государственный долг, государственные ценные бумаги, рынок государственных ценных бумаг, финансовая система.

Timoshenko N.M. THE FEATURES OF THE GOVERNMENT SECURITIES MARKET OF ITALY

The article examines the experience of Italy in the process of post-crisis management indicators of the indebtedness of the country and the budget deficit. Identified instruments for borrowing in the market for government securities of Italy and analyzes the mechanism of their placement. The conclusions about aspects of the process of borrowing funds in the budget that could be considered for Ukraine.

Keywords: budget deficit, public debt, government securities, government securities market, the financial system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання дефіцитності бюджету у кожній країні стоїть досить гостро. Незважаючи на те, що дефіцитний бюджет більшість науковців світу вважають прийнятним явищем, не можна залишати його без уваги. Тобто має бути постійна адекватна система управління. Для України, яка у своєму розвитку перебуває у постійних дисбалансових станах, процес менеджменту від'ємного бюджету країни є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням питань управління дефіцитом присвячені праці Дж. М. Кейнса, Г. Копіца, Дж. Кремера, Р. Манделли, М. Петрі, Дж. Тейлора, К. Сімса, О.І. Барановського, І.Ф. Бінька, О.Д. Василика, З.С. Варналія, К.С. Горячева, О.В. Герасименко. Однак з огляду на те, що зміни на фінансових ринках відбуваються дуже швидко, існує необхідність дослідження особливостей діяльності європейських держав на борговому ринку у сучасних умовах та виявлення аспектів для врахування у державній політиці управління бюджетним дефіцитом України.

Формулювання цілей статті. Вихідна ситуація України у сфері фінансової політики, хоч і відзначається досить низьким рівнем державної заборгованості порівняно із країнами ЄС, характеризується значним структурним дефіцитом, скорочення якого задля досягнення структурно збалансованого фінансового сальдо не очікується у середньостроковій перспективі. Натомість прогнозується збільшення навантаження на фінансову політику України внаслідок несприятливого розвитку демографічної ситуації. Поряд із цими кількісними факторами стан державних фінансів ускладнюється через інституціональні та політичні умови. Бюджетне планування базується на внутрішньоурядових, а отже, як правило, занадто оптимістичних макроекономічних прогнозах [1, с. 22].

Визначений курс країни до європейського простору має враховувати вимоги цієї спільноти до показників дефіциту бюджету та державного боргу. Особливо це є актуальним у світлі розвитку світової економіки. Адже проблему боргової залежності держав світові фінансові аналітики пов'язують з економіч-

ними потрясіннями у світі. Державні борги багатьох великих постіндустріальних країн вже є відчутним тягарем, а це основний фактор ризику загалом для всієї світової економіки. З цієї причини основні неприємності можуть прийти саме з ринку боргів. За даними офіційного сайту ЦРУ відношення державного боргу до ВВП країн Єврозони вражає [2], хоча у цьому разі варто говорити не лише про відносний показник, але й про темпи приросту (табл. 1).

Отже, наведені дані показують, що відношення державного боргу до ВВП країн Єврозони перевищує допустимі критерії. Але темп приросту цього показника не перевищує 4%, що свідчить про безболісне зростання державного боргу. В Україні ситуація набагато складніша. Хоча відношення державного боргу до ВВП у 2015 році становило 94,9%, що є меншим, ніж, наприклад, у Греції, на 96,4%, але темпи приросту в Україні дорівнюють майже 35%.

У статті розглядається політика збалансування бюджету Італії з метою виділення прийнятних для нашої держави рішень у системі управління дефіцитом бюджету.

Особливістю італійської фінансової системи є те, що вона є однією з найстаріших серед європейських країн. Своім корінням вона спиралася на грошові системи міст-держав середньовічної Італії – Флоренції, Генуї, Венеції та ін., у яких діяли перші у світі банки, обмінні пункти, кредитні уста-

нови та інші первинні елементи фінансової системи [3].

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку Італія переживає не найкращі часи. Після важкої рецесії зростання залишається слабким. Основне завдання, яке ставить перед собою уряд, – це відновлення після затяжної кризи. Зокрема, у 2014 році було опубліковано Національну програму реформ та стабільності. Високий державний борг та критичні показники дефіциту бюджету продовжують існувати в економіці Італії і є особливим джерелом ураження.

Італійський парламент прийняв закон «Про впровадження принципу збалансування бюджету» від 20 квітня 2012 року. Цей крок був запропонований новим урядом, що прийшов після відставки попередників, у зв'язку із кризовим станом країни. У 2016 році Італія запропонувала програму стабільного розвитку. Заходи з боргової безпеки мали привести до зменшення відношення державного боргу до ВВП зі 132,7% у 2015 році до 123,8% у 2019 році [4] (рис. 1).

Прогноз реалізації програми передбачав у 2016 році зменшення відношення дефіциту бюджету до ВВП на рівні 1,8%, а у 2017 році – 1,4%. Але реальні показники виявилися значно гіршими. У 2017 році уряд пропонує плановий показник на рівні 2,3% на протипагу сценарію реформ, що передбачав реалізацію заходів зі зменшення відношення дефіциту бюджету до ВВП на рівні 0,2% у 2019 році. Усі

Таблиця 1

Рівень державного боргу країн Єврозони

| № п/п | Країна | Відношення державного боргу до ВВП | | Темп приросту 2015/2014 |
|-------|------------|------------------------------------|--------|-------------------------|
| | | 2014 | 2015 | |
| 1. | Люксембург | 22,5% | 21,7% | 96,44% |
| 2. | Словаччина | 53,5% | 52,5% | 98,13% |
| 3. | Словенія | 60,9 | 62,7% | 1,03% |
| 4. | Фінляндія | 59,3% | 61,3% | 103,37% |
| 5. | Нідерланди | 68,8% | 68,9% | 100,15% |
| 6. | Мальта | 58,3% | 60,6% | 103,95% |
| 7. | Іспанія | 97,7% | 101% | 103,38% |
| 8. | Германія | 74,3% | 71,7% | 96,50% |
| 9. | Франція | 95,5% | 98,2% | 102,83% |
| 10. | Бельгія | 106,3% | 107% | 100,66% |
| 11. | Португалія | 130,2% | 129% | 99,08% |
| 12. | Ірландія | 107,6% | 101,2% | 94,05% |
| 13. | Італія | 132% | 135,8% | 102,88% |
| 14. | Греція | 178,6% | 171,3% | 95,91% |
| 15. | Україна | 70,3% | 94,9% | 134,99% |

Складено автором за даними [2]

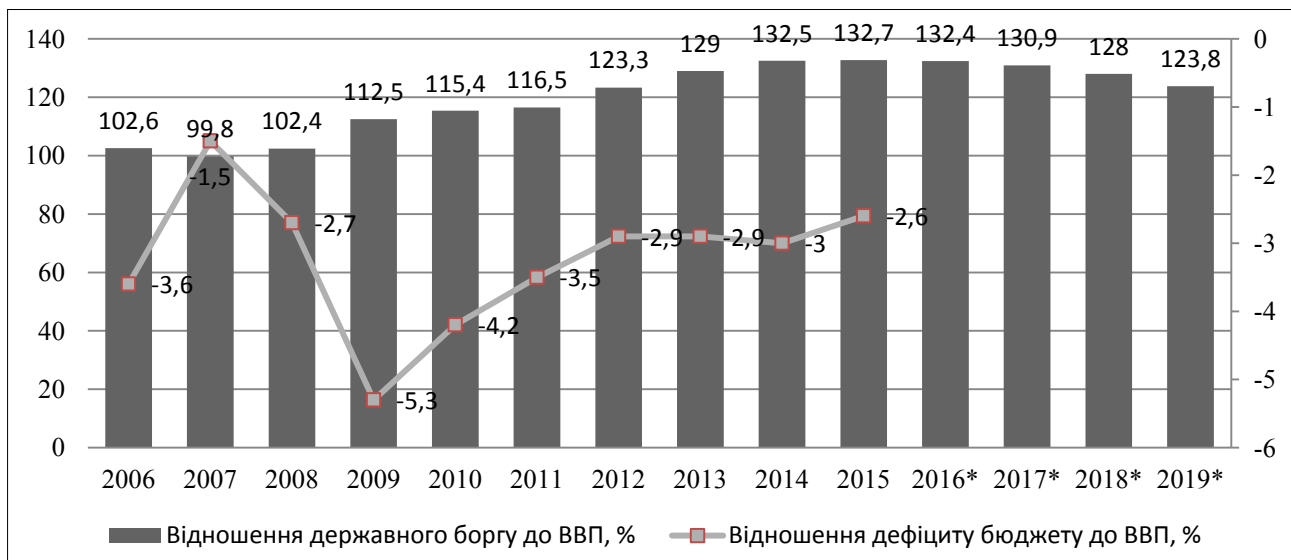


Рис. 1. Показники відношення державного боргу та дефіциту бюджету до ВВП Італії

дисбалансові показники пов'язуються із землетрусами та мігрантами [6].

Звичайно, безпосередню участь у заходах стабілізації бере ринок державних цінних паперів Італії. Уряд Італії для фінансування дефіциту бюджету активно випускає державні цінні папери. Це завдання покладено на казначейство. Ринок державних цінних паперів Італії – один із найбільших у Європі.

Цінні папери випускаються таких типів, як:

- BOTs – казначейські векселі з терміном обігу до 1 року, є дисконтними цінними паперами;

- CTZs – також дисконтні цінні папери, але їх випуск здійснюється на більший термін порівняно з BOTs (18 і 24 міс.);

- BTPs – державні цінні папери з фіксованим купоном, випускаються на термін 3, 5, 10 і 30 років;

- CCTs – облігації із плаваючою ставкою.

Державні облігації можуть бути розміщені за допомогою:

- відкритого аукціону, щоб гарантувати доступ до великої групи інвесторів і підтримувати високий рівень конкуренції та прозорості;

- банківського синдикату;

- електронних торгових майданчиків.

Міністерство фінансів та економіки Італії вважає кращими відкриті аукціони з питань розміщення нових інструментів на внутрішньому ринку, що, як правило, обмежує використання синдикату. Наприклад, облігації, пов'язані з італійською інфляцією, вперше були випущені у 2012 році і передбачалися для роздрібного ринку. Для цього використовується італійська електронна платформа.

У кінці кожного календарного року казначейство публікує «Щорічний аукціонний календар» на наступний рік разом із «Керівництвом управління державним боргом», щоби попередньо інформувати дилерів, які будуть вести політику видачі протягом року, про частоту аукціонних розміщень і профіль якості. Календар містить всі дати випуску, прес-релізи з аукціонів, згруповані за категоріями облігацій. Аукціонний календар публікується також зі специфікою для облігацій у цьому сегменті за рік, у тому числі дати випуску і погашення [7].

Крім того, чотири рази на рік виходить «Програма квартального випуску». У ній розкривається вся інформація про нові середньострокові, довгострокові та короткострокові облігації, які будуть розміщені через аукціон. І, нарешті, прес-реліз розроблений на кожен аукціон. Крім оголошення про облігації, що будуть випущені, і їхні характеристики, вказується кількість пропонованих на аукціоні, а також всі відповідні дати, включаючи дату розрахунків за облігаціями.

Аукціони з продажу державних облігацій здійснює Банк Італії, операції з обслуговування ринку – Відділ державного боргу у присутності співробітника одного і того ж банку і посадової особи (співробітника казначейства) з Міністерства економіки та фінансів (МЕФ), що представляє міністра, який несе відповідальність за регулярність аукціону. Співробітник МЕФ також може брати участь в аукціоні через відеоконференцію.

Авторизовані дилери направляють заявки на участь у торгах через Інтернет за допо-

могою Національної міжбанківської мережі. Дилери можуть поставити ставки на кожну облігацію до 11 години ранку аукціонного дня. Система автоматично відхиляє ставки понад установлений строк. Дилери можуть багаторазово коригувати свої ставки, замінюючи попередні, оскільки система враховує тільки остаточну пропозицію, зроблену в рамках терміну дії.

Крім того, відразу після закінчення аукціону інформація, яка найбільше цікавить ринок, транслюється Банком Італії, MEF, а також Bloomberg і Reuters [7]

Висновки з цього дослідження. З огляду на особливості організації ринку державних цінних паперів Італії можна дійти висновку про невелике розмаїття інструментів для залучення коштів до бюджету держави. Але основну увагу варто приділити процесу організації торгівлі, зокрема, анонсуванню продажів як на рік, так і щоквартально. Тобто процедура є зрозумілою для потенційних інвесторів, які заздалегідь можуть планувати розміщення власних активів. Щодо видів цінних паперів, то Італія не має великого різно-

маніття інструментів. Натомість внутрішні ринки державних цінних паперів зарубіжних країн представлені досить широким колом цінних паперів, що орієнтовані на різні категорії інвесторів. Крім того, тенденцією останніх років у зарубіжних країнах є запровадження урядом з метою залучення дешевих коштів для фінансування своїх потреб різноманітних роздрібних боргових програм. Прикладом є США, Канада і Великобританія, які досягли значного прогресу в акумулюванні та подальшій підтримці заощаджень громадян. Їх успіх забезпечений саме наявністю спеціальних урядових програм і добре організованого механізму стимулювання попиту населення на державні боргові зобов'язання. Так, досить важливу роль у системі підтримки національних заощаджень і створенні умов для вкладання громадянами коштів у державні облігації відіграють спеціальні урядові програми («New Canada Savings Bonds Program» – Канада, «Easy Saver» – США), які дають можливість власникам малого та середнього бізнесу організувати заощадження найманих працівників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адаптація міжнародного досвіду управління державними фінансами (за матеріалами експертів GIZ) / Е. Бауманн, У. Бехманн, Г. Вайланд та ін. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2014. – 145 с.
2. Офіційний сайт ЦРУ. Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/2186.html>
3. Фінансова система Італії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/33356/finansii/finansova_sistema_italiyi
4. Assessment of the 2016 Stability Programme for Italy [Електронний ресурс] // EUROPEAN COMMISSION DIRECTORATE GENERAL ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS – Режим доступу : http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/pdf/20_scps/2016/12_it_scp_en.pdf.
5. Офіційний сайт Міністерства економіки і фінансів Італії. Режим доступу : <http://www.mef.gov.it/>
6. Євростат. Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>
7. Valutazione del programma nazionale di riforma e del programma di stabilità 2014 dell'ITALIA [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/swd2014_italy_it.pdf.

Оцінювання ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємства

Третьак Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Нагайчук Н.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуто основні критерії оцінки ефективності фінансового забезпечення процесу відтворення основних засобів підприємства, головними з яких є достатність фінансових ресурсів, забезпечення фінансової стійкості, мінімальна вартість, рентабельність, ризик, своєчасність. Дотримання цих критеріїв забезпечить здійснення ефективної оцінки фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

Ключові слова: фінансове забезпечення, основні засоби, відтворення, ризик, своєчасність, витрати, рентабельність.

Третьак Н.Н., Нагайчук Н.Г. ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные критерии оценки эффективности финансового обеспечения воспроизведения основных средств предприятия, главными из которых являются достаточность финансовых ресурсов, обеспечение финансовой стабильности, минимальная стоимость, рентабельность, риск, своевременность. Соблюдение этих критериев обеспечит осуществление эффективной оценки финансового обеспечения воспроизведения основных средств.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, основные средства, воспроизведение, риск, своевременность, затраты, рентабельность.

Tretyak N.M., Nahaychuk N.H. EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF FINANCING FOR THE REPRODUCTION OF THE COMPANY'S FIXED ASSETS

The article deals with the basic criteria for evaluating the effectiveness of financing for the reproduction of fixed assets of the company, the main of which are: the sufficiency of financial resources, financial stability, minimum cost, profitability, risk and timeliness. The abidance of these criteria will ensure effective evaluation of financing for the reproduction of fixed assets.

Keywords: financing, fixed assets, reproduction, risk, timeliness, costs, profitability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динамічне та стабільне фінансове забезпечення відтворення основних засобів підприємства є необхідною умовою їхнього нормального функціонування та поступального економічного розвитку. В умовах ринкових відносин, зростання рівня конкурентності зовнішнього економічного оточення, переходу до нових технологічних основ розвитку виробництва принципово змінюються всі сфери і напрями діяльності підприємств, їх економічна політика, методи та способи її реалізації. Політика фінансового забезпечення відтворення основних засобів пов'язана з пошуком доступних джерел фінансових ресурсів, способів їх мобілізації, акумулювання та розподілу між напрямками використання, що конку-

рують, а також підвищенням ефективності їх залучення у виробничу й інвестиційну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на численні наукові дослідження, проблема оцінювання ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств не знайшла досить повного висвітлення ні у вітчизняній, а ні в закордонній літературі. Вітчизняна наукова думка поки що не запропонувала цілісної системи оцінки ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств та ефективних методів регулювання процесу фінансового забезпечення, адаптованих до конкретних виробничих умов.

Цій науковій проблемі постійно приділяють увагу такі вітчизняні та закордонні вчені, як А.Г. Балдинюк, Р.М. Бугріменко, С.О. Зубков, М. Коденська, Т. Косова, Л. Костирко, О. Непочатенко, А. Поддєрьогін. Наукові праці цих авторів широко відомі та визнані серед вітчизняних і закордонних учених-економістів. Проте економічні процеси, що постійно розвиваються, ставлять нові завдання, що вимагає вивчення та узагальнення накопиченого досвіду щодо фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств, а також наукового вирішення проблемних питань. Окреслені обставини визначили необхідність дослідження цієї важливої проблеми.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних критеріїв оцінки ефективності фінансового забезпечення процесу відтворення основних засобів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для українських підприємств питання щодо відтворення основних засобів є надзвичайно актуальним, оскільки переважна частина підприємств продовжує використовувати ресурсоємну та морально застарілу техніку з низькою ефективністю, невисокою продуктивністю, відсутністю запасних частин до неї тощо. Як

наслідок, знижується продуктивність праці, агонізує фондівдача, а матеріальні та енергетичні витрати, навпаки, зростають. Ці фактори негативно впливають на якість готової продукції, знижуючи її конкурентоздатність на світовому ринку. Наразі доміантною залишається проблема відтворення основних засобів на українських підприємствах, зокрема, проблема фінансового забезпечення процесу відтворення основних засобів.

Відтворення основних засобів – це процес їх виробничого використання, зносу та амортизації, підтримання у робочому стані через здійснення ремонтів і відновлення в натурі [5, с. 88].

Процес відтворення полягає в оновленні та заміщенні основних засобів підприємства, які в процесі експлуатації підлягають фізичному та моральному зношенню, в результаті чого стають непридатними до подальшого використання та виконання виробничих завдань (рис. 1).

Отже, відтворення основних засобів постає процесом постійного та неперервного оновлення і заміщення основних засобів у зв'язку з їх фізичним і моральним зносом.

Для відтворення основних засобів необхідне відповідне фінансове забезпечення,



Рис. 1. Форми відтворення основних засобів підприємства

зокрема вибір відповідних джерел фінансування такого процесу.

Так, автор Ящук Д.Л. наголошує на тому, що питання управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів пов'язане, з одного боку, зі співвідношенням постійних і змінних видів цих активів, а з іншого – із принциповим вибором довгострокових або короткострокових джерел фінансового забезпечення відтворення основних засобів [8, с. 253].

Управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства полягає у задоволенні такого процесу відповідними фінансовими ресурсами, а також джерелами формування цих ресурсів. Відповідно до цього менеджментом підприємства формується система фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

Таким чином, система управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів полягає в оптимізації обсягу та складу джерел їх формування для дотримання умов ефективного використання власного та залученого капіталу, а також забезпечення достатньої фінансової стійкості підприємства.

Розглядаючи особливості діяльності підприємства торгівлі, А.Г. Балдинюк дає визначення управлінню фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства, яке, на його думку, являє собою систему принципів та методів прийняття управлінських рішень щодо визначення необхідного обсягу оборотного капіталу та складу власних і позикових джерел його формування, що забезпечують задане співвідношення рівня доходності та ризику його використання згідно з обраною фінансовою політикою [1]. На наш погляд, це визначення якнайповніше відбиває зміст цього процесу.

У сучасній науковій літературі виокремлюється низка критеріїв щодо визначення ефективності, які можна використовувати під час оцінювання ефективності системи фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

Оцінити ефективність фінансового забезпечення відтворення основних засобів можна лише щодо певного встановленого критерію.

В економічному словнику зазначено, що критерій – це показник, ознака, на підставі якої формується оцінка якості економічного об'єкта, процесу, мірило такої оцінки. З огляду на це під критерієм ефективності управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства треба розуміти показник, щодо якого формується оцінка

якості управлінських рішень щодо фінансового забезпечення відтворення основних засобів.

С.В. Рилєєв та С.М. Юрій зазначають, що в теорії фінансового менеджменту розроблено різні критерії ефективного управління основними засобами та джерелами їх формування, основними з яких є [6, с. 315]:

- мінімізація поточної кредиторської заборгованості. Цей підхід зменшує ймовірність втрати ліквідності. Однак така стратегія потребує використання довгострокових джерел залученого капіталу для фінансового забезпечення відтворення більшої частини основних засобів;

- мінімізація сукупних витрат фінансового забезпечення. У цьому разі ставка робиться на власний капітал як основне джерело відтворення основних засобів. Це джерело найдешевше, водночас для нього характерний низький рівень ризику невиконання зобов'язань;

- максимізація повної вартості підприємства. Ця стратегія включає процес управління основними засобами у загальнофінансовій стратегії підприємства. Сенс її полягає в тому, що будь-які рішення у сфері управління основними засобами, які сприяють зростанню економічної вартості підприємства, слід визнати доцільними.

А.Г. Балдинюк виокремлює критерії достатності, забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості та вартості [1].

Р.М. Бугріменко пропонує застосувати до оцінки ефективності процесу фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємств торгівлі багатокритеріальний підхід, виділяючи при цьому такі критерії її ефективності, як достатність, рентабельність, ризик, вартість залучення [2, с. 130]

Аналіз наведених критеріїв дає підстави дійти висновків, що окремі з них тісно пов'язані між собою і можуть замінювати один одного, як, наприклад, критерії рентабельності та витрат фінансування. Зведення сукупних витрат фінансового забезпечення до мінімуму збільшить розмір чистого прибутку, що автоматично збільшує рентабельність підприємства та основних засобів зокрема.

Також зведення до мінімуму суми поточних зобов'язань спричинить зменшення тривалості обороту та поліпшить показники ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Автор С.О. Зубков вважає, що базовим критерієм ефективності управління фінан-

суванням основних засобів буде мінімізація витрат на залучення та обслуговування фінансування на 1 гривню вартості основних засобів. При цьому головним показником доцільно обрати коефіцієнт відношення витрат на залучення та обслуговування джерел фінансування (Кв) до вартості основних засобів [4, с. 123].

Ураховуючи це, серед усіх можливих варіантів фінансування потреби в основних засобах доцільно обрати той, який забезпечить мінімум витрат на залучення та обслуговування залученого фінансування [4, с. 124]:

$$Kv \rightarrow \min. \quad (1)$$

Загальновизнаним у науковій літературі основним завданням процесу фінансового забезпечення відтворення основних засобів є визначення обсягу фінансових ресурсів, достатнього для забезпечення такого процесу, при цьому не порушивши оптимальності структури капіталу підприємства у частині співвідношення власного та залученого капіталу.

Головною метою управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів підприємства є мінімізація позикового капіталу на одиницю майбутнього доходу від реалізації продукції та оптимізація складу власних і позикових джерел його формування.

Отже, головними критеріями ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів є достатність фінансових ресурсів, забезпечення фінансової стійкості, мінімальна вартість, рентабельність, допустимий рівень ризику, своєчасність (рис. 2).

Забезпечення достатнього обсягу фінансових ресурсів на потреби підприємства для відтворення основних засобів виконується за умови:

$$BO3n \leq \Phi pBK + \Phi p3K, \quad (2)$$

де BO3n – вартість основних засобів, що потребує відтворення, тис. грн;

ФрBK, Фр3K – сума коштів, що може бути фінансована на відтворення основних засобів, тис. грн., джерелами таких коштів можуть бути ресурси власного та залученого капіталу.

Критерій забезпечення фінансової стійкості доцільно виразити показником співвідношення залученого та власного капіталу (Квз), що характеризує структуру фінансування господарської діяльності підприємства. У разі фінансового

забезпечення відтворення основних засобів не повинна бути порушена оптимальна структура співвідношення власного та залученого капіталу. Виходячи з рекомендованих значень, має виконуватися така умова:

$$Kvz \leq 1. \quad (3)$$

Критерій мінімізації вартості залучення може бути виражений середньозваженою вартістю капіталу, що прагне до мінімуму:

$$OKпз \times Cпз + OKдз \times Cдз + OK \times Cв \rightarrow \min, \quad (4)$$

де OKпз, OKдз, OK – сума основних засобів, профінансованих за рахунок короткострокових, довгострокових позик та власного капіталу відповідно;

Cпз, Cдз, Cв – вартість джерел фінансування за рахунок короткострокових, довгострокових позик та власного капіталу відповідно.

З метою своєчасного і достатнього формування обсягу фінансових ресурсів доцільно використати одночасно кілька джерел їх формування, поєднуючи власні джерела з позиковими. Для визначення ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємства з використанням різних джерел можна запропонувати модель, яка дасть змогу визначити оптимальність формування фінансових ресурсів для здійснення такого процесу.

$$FOI = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=0}^m v_{ij} \times r_j}{(f(v_i) \times r_j + k_{ij} \times r_j + v'_{ij} \times r_j)} \rightarrow \max, \quad (5)$$

де FOI – показник оптимальності формування фінансових ресурсів підприємства;

v_{ij} – обсяг фінансових ресурсів, що залучаються з і-го джерела в j-й період часу, грн.;

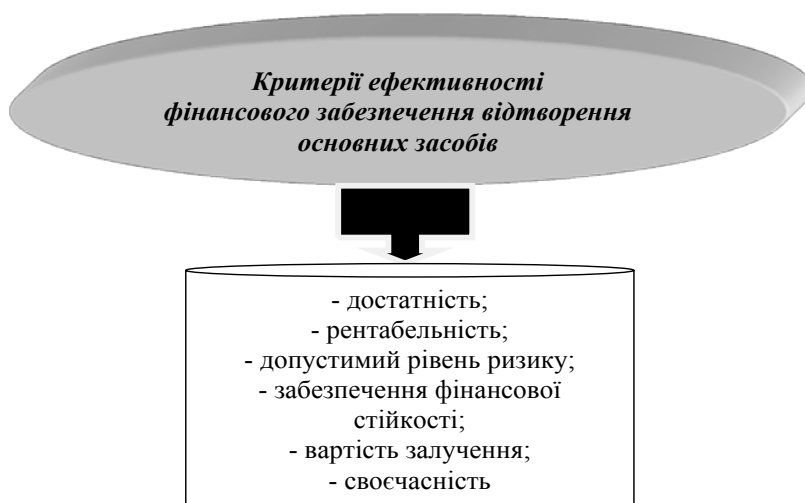


Рис. 2. Критерії ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів

r_j – коефіцієнт дисконтування для j -го періоду часу;

$f(v_i)$ – сума виплат за використання коштів, залучається i -го джерела в j -й період часу, грн.;

k_{ij} – сума інших виплат, пов'язаних із залученням коштів з i -го джерела в j -й період часу, грн.;

v'_{ij} – сума повернення залучених коштів з i -го джерела в j -й період часу, грн.

Запропонована модель визначає оптимальне поєднання джерел формування фінансових ресурсів підприємства, дає змогу реалізувати комплексну оптимізацію фінансового забезпечення, відображає чистий фінансовий результат від залучення ресурсів, ілюструє зміну вартості грошей у часі, дає змогу здійснити оцінку оптимальності будь-якого виду і кількості джерел фінансового забезпечення.

Критерій своєчасності передбачає вчасне надходження фінансових ресурсів для оновлення основних засобів. Критерій своєчасності характеризує інтервал часу проведення дії щодо пошуку джерел фінансових ресурсів з метою фінансового забезпечення процесу відтворення основних засобів підприємства. Своєчасність визначається часом проведення операції та надання інформації для прийняття ефективних управлінських рішень щодо відтворення основних засобів. Показник такого критерію повинен бути зведений до мінімуму.

$$\text{Своз} \rightarrow \min. \quad (6)$$

Сенс критерію рентабельності полягає у тому, що сума прибутку, яка отримана після здійснення процесу відтворення основних засобів, повинна бути більшою, ніж була до реалізації цього кроку. Значення критерію рентабельності основних засобів та рентабельності витрат повинно бути орієнтовано на максимум. Окрім того, сума витрат, яка понесена у результаті інвестиційної діяльності щодо відтворення основних засобів, повинна бути погашена у найкоротший термін, тобто сума майбутніх доходів від уведення в дію та експлуатації основних засобів має бути значно більшою за суму понесених витрат.

Критерій допустимого рівня ризику передбачає зведення рівня ризику від операцій відтворення основних засобів та пошуку джерел з метою фінансового забезпечення цього процесу до мінімуму.

Діяльність щодо підготовки та прийняття рішення про фінансове забезпечення відтворення основних засобів у частині обсягу ресурсів, необхідних для фінансування, джерел фінансового забезпечення та їх структури, вартості і часу, необхідного для їх пошуку і залучення, вимагає особливого підходу до процесу ідентифікації та оцінки ризиків, а також заходів із запобігання, зниження та нейтралізації негативного впливу. Управління ризиками треба розглядати як один із найбільш відповідальних етапів процесу фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємства.

Категорія ризику використовується багатьма науками. Спершу ризик набув математичного виразу і лише пізніше, з розвитком продуктивних сил, був перенесений як вибір оптимального варіанта рішення з множини проблем і вивчення впливу ризику на окремі сторони суспільного та економічного життя.

Доцільність проведення заходів із фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємства визначається за результатами якісного і кількісного аналізу можливих втрат (таблиця 1). Кількісний аналіз ризику дає змогу провести оцінку доцільності тієї чи іншої дії, у цьому разі мова може йти про вибір джерел фінансових ресурсів, їх структури, необхідність залучення позикових коштів тощо. Одним із широковідомих методів урахування чинників невизначеності є аналіз доречності витрат (аналіз збитків). Для вирішення вводяться до розгляду такі поняття, як області (зони) ризику – зона мінімального ризику, зона прийняттого ризику, зона критичного ризику та зона катастрофічного ризику.

Найбільш вагомим для підприємства у процесі здійснення фінансового забезпечення відтворення основних засобів є фінансовий ризик. Історично фінансові ризики виникли разом із появою грошей та грошового обігу.

Таблиця 1

Кількісний і якісний аналіз можливих збитків підприємства

| Тип збитку | Зони ризику | Ймовірність, % |
|------------|-----------------------------|----------------|
| Незначний | Зона мінімального ризику | 0 – 25 |
| Малий | Зона прийняттого ризику | 25 – 50 |
| Середній | Зона критичного ризику | 50 – 75 |
| Великий | Зона катастрофічного ризику | 75 – 100 |

Фінансовий ризик варто розглядати, виходячи з дефініції «фінанси». Особливістю фінансів як економічної категорії є те, що ці економічні відносини завжди відбуваються у грошовій формі. Грошовий характер фінансових відносин є важливою визначальною їх ознакою. У цьому контексті під фінансовим ризиком процесу фінансового забезпечення відтворення основних засобів пропонуємо розуміти ризик втрат, що виникає у процесі відносин між суб'єктами в процесі утворення, розподілу та використання фондів грошових коштів, необхідних для фінансування придбання, ремонту чи модернізації основних засобів.

Характерними ознаками ризиків є їх об'єктивний характер і водночас суб'єктивна природа. Об'єктивний характер ризику проявляється в тому, що під час прийняття рішення суттєвий вплив на суб'єкта здійснюють зовнішнє середовище, умови, обставини, котрі, власне, називають факторами ризику. Суб'єктивна природа ризику полягає в тому, що саме суб'єкт фінансових відносин приймає ті чи інші рішення, які ґрунтуються на певних його знаннях, навичках, уміннях та ступені і якості інформації, якою він володіє або яка доступна йому у цю мить. З огляду на ці ознаки Г.С. Токаренко наводить визначення ризику – це можливість (небезпека) настання такої події, в результаті якої суб'єкт, який прийняв рішення, втрачає повністю або частково свої ресурси, недоотримує очікуваний дохід або несе додаткові матеріальні і фінансові витрати [7, с. 126].

Доказом суб'єктивної природи ризику є поява нового напрямку фінансового менеджменту – «фінансів поведінки», в основу яких покладено твердження, що, діючи в умовах невизначеності і ризику, люди піддаються впливу численних ілюзій, емоцій, помилкового сприйняття інформації та інших «ірраціональних» факторів [3, с. 89].

У процесі прийняття рішення про фінансове забезпечення відтворення основних засобів підприємства саме суб'єктивна природа превалює над об'єктивним характером. Тому й виникає проблема кількісної оцінки фінансових ризиків з метою їх мінімізації чи уникнення для захисту суб'єкта підприємницької діяльності від втрат, яких він може зазнати внаслідок невірно прийнятих рішень щодо фінансового забезпечення оновлення основних засобів підприємства. Повністю виключити ризик неправильного рішення про фінансування відтворення основних засобів неможливо, однак його треба мінімізувати, використовуючи, в тому числі, і страхові механізми.

Висновки із цього дослідження. Приймаючи рішення про фінансове забезпечення відтворення основних засобів підприємства, варто дати відповідь на питання, чи достатньо для цього власних коштів; чи доречною є така діяльність з огляду на економічну ситуацію в країні та кон'юнктуру галузі, тобто чи це економічно ефективно – чи покриватимуть майбутні доходи здійснювані сьогодні витрати.

Результати дослідження свідчать, що критерії ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів не повторюють один одного і можуть давати різні оцінки щодо ефективності політики фінансового забезпечення відтворення основних засобів. Вибір критеріїв оцінки ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів має здійснюватися менеджерами підприємства з урахуванням загального обраного бачення оцінки ефективності діяльності підприємства загалом. Таким чином, дотримання зазначених критеріїв забезпечить здійснення ефективної оцінки фінансового забезпечення відтворення основних засобів, що сприятиме зростанню продуктивності управління основними засобами на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балдинюк А.Г. Управління фінансуванням оборотних активів торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / А.Г. Балдинюк. – К., 2005. – 21 с.
2. Бугріменко Р.М. Ефективність політики управління фінансування основних засобів торговельних підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.07.05 / Бугріменко Р.М. – Х., 2003. – 224 с.
3. Ващенко Т.В., Лисицына Е.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 89.
4. Зубков С.О. Критерії ефективності політики фінансування оборотних активів підприємства // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.– 2012. – № 2.– С.122–130.
5. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток : монографія / В.П. Ільчук; за ред. д.е.н., проф. Є.М. Сича. – К. : Логос, 2004. – 381 с.

6. Рилєєв С.В. Роль політики управління оборотними активами в системі фінансового менеджменту підприємства / С.В. Рилєєв, С.М. Юрій // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Сер. Екон. науки. – 2009. – № 4 (36). – С. 311–319.

7. Токаренко Г.С. Основы риск-менеджмента в предпринимательской деятельности // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 126.

8. Ящук Д.Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д.Л. Ящук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 252–257.

UDC 336.761:658.144

The value based controlling – the innovative way of improvement of the management decisions effectiveness

Чепка V.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The pragmatic aspects of the controlling nature, value based controlling, and the relationship between value based controlling and value based management are considered in the article. It is proved that one of the innovative ways of the improvement of the management decisions effectiveness in corporate finance is the introduction of value based controlling.

Keywords: controlling, controlling functions, value based controlling, value based management, management decisions.

Чепка В.В. ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ КОНТРОЛІНГ – ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті висвітлено прагматичні проблеми дослідження сутності контролінгу, вартісно-орієнтованого контролінгу; взаємозв'язок вартісно-орієнтованого контролінгу та вартісно-орієнтованого управління. Доведено, що одним із інноваційних напрямів підвищення ефективності управлінських рішень у сфері корпоративних фінансів є запровадження вартісно-орієнтованого контролінгу.

Ключові слова: контролінг, функції контролінгу, вартісно-орієнтований контролінг, вартісно-орієнтоване управління, управлінські рішення.

Чепкая В.В. ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ КОНТРОЛЛИНГ – ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье отражены прагматичные проблемы исследования сущности контролинга, стоимостно-ориентированного контролинга; взаимосвязь стоимостно-ориентированного контролинга и стоимостно-ориентированного управления. Доказано, что одним из инновационных направлений повышения эффективности управленческих решений в сфере корпоративных финансов есть внедрение стоимостно-ориентированного контролинга.

Ключевые слова: контролинг, функции контролинга, стоимостно-ориентированный контролинг, стоимостно-ориентированное управление, управленческие решения.

The target setting. The effective management of the enterprise in conditions of strengthening the processes of globalization and competition requires the innovative approaches in financial management. The researches of the corporate finance management of domestic enterprises shows a low level of advanced management methods usage and the availability of a number of obstacles to their implementation. The difficulties are in that, for managerial decision-making it is important to have clear vision about actual situation in the enterprise, to receive current information about achievements and challenges from all departments.

So, for the application of advanced technology for financial and economic activities management it is necessary to create an effective system of information support for management decisions and coordinate individual subsystems of management system. The creation of such

system and the maintenance of its legal capacity belong to the key concepts of controlling [1, p. 9].

The analysis of last researches. Recently considerable attention has been paid to value based controlling in the works of scientists and practitioners. Among the authors consider value based controlling it is necessary to determine such foreign and domestic scientists: G. Stewart, S. O'byrne, S. Young, K. Lehn, H. Fletcher, M. Kowalski, R. Palliam, T. Malmi, S. Golov, O. Tereshchenko, D. Lozovytskyy, E. Anankina, A. Karminsky, A. Paskalova A. and others.

Formulation of the purpose of the article. The purpose of the article is to generalize the best world practice of building a system of value based controlling and justification on this basis of recommendations for its implementation in the domestic practice of financial management.

The scientists studied a significant part theoretical, methodological and applied aspects of

value based controlling. At the same time, the nature of value based controlling and its impact on the effective managerial decision-making are still little studied.

Statement of basic materials. There are different approaches to interpreting the concept of controlling. In particular it is worth noting German and American economic school which in many ways determines the nature, functions and purpose of controlling.

There are such representatives of the German School of Economics as Weber J., Kyupper G., Khan D., Horvath P., Shtaynle K. and others. Under the term "controlling", they basically understand the system of coordination of planning and control or information support for management. In the German-speaking literature devoted to controlling the concept of "management accounting" and "management control" is quite rarely. These terms are used mainly as synonyms for characterizing the process of internal accounting and analysis of income and expenses. The management accounting in accordance with this approach is part of the system of controlling in the enterprise [2, p. 137].

The most influential representatives of the American school of controlling (management accounting) are Anthony R., Drury K., Hilton R., Kaplan R., Hornhrehn Ch. Unlike their German colleagues, they mainly use the concepts of "management accounting" and "management control" in their work. As a synonym for these terms, the concept of "controlling" is sometimes used [3, p. 293].

Young S. defends the position according to which information support for management planning and control is the competence of management accounting. Another approach, formed by Hornhrehn Sch., is that management accounting is an integral part of the management control system [4, p. 433].

Taking into account the achievements of the German and American economic schools, Ukrainian and Russian literature have developed their own approaches to determining the economic nature of the concept of controlling.

Most scientists give a rather narrow definition of controlling, revealing it only on the one hand. Anankina E. [5, p. 12], Mann R., Meyer E. [6, p. 20], Lozovytsky D. [7, p. 107], Pushkar M. [8, p. 12], Sopko V. define controlling as a tool that facilitates the adoption of effective management decisions [9, p. 124], Golov S. [10, p. 62], Karminsky A. [11, p. 12], Folmut H. [12, p. 12] in the definition pay attention to the strategic orientation of controlling.

However, such scientists as Tereshchenko O., Falco S., Khan D. and Horvath P. believe that the task of controlling is to maintain enterprise management through planning, regulation and control with the help of coordinating information support [13, p. 295].

Thus, above mentioned definitions of the concept of "controlling" complement each other and reveal its various facets. The most precise and comprehensive definition gives in his works Tereshchenko O., who under the financial controlling understand system information support of financial and economic decision-making, provides for the usage of methods and procedures for budgeting, strategic planning, management accounting, financial diagnostics, investor relations, risk management and internal control, which together provide coordination of individual management subsystems and are focused on optimizing financial decisions and increasing the company's value [14, p. 77].

The content and purpose of financial controlling is disclosed in its inherent functions, but there is no consensus among scientists on the list of functions that are inherent in the controlling system.

Most authors distinguish the following controlling functions, as information support, planning and control. Some authors additionally distinguish the following controlling functions: observation (Khan R.), budgeting (Horvath P.), rationing (Stefanik I.), monitoring (Anankina A., Danilochkina N.), management (Golovina T.), internal consulting and methodical support (Tereshchenko O.) [13, p. 289].

Tereshchenko O. distinguishes six functions of controlling [1, p. 22]: the coordination function; consulting and methodical function; information function; analytic function; control function; organizational function.

Value Based Controlling, which is part of the financial controlling, considered as a support system of making value based decisions. It should be noted that this value based controlling contributes to successful implementation of value based management in the enterprise.

Value Based Management facilitates the introduction of closed-loop control in the enterprise, aimed at continuous improvement from the point of value creation, which in turn is the basis for setting the enterprise's goals and strategic planning. Accordingly, resources and investments are allocated in such a way as to maximize equity value. Increased cost is the result of value based management, which reflects both, the financial results and invested capital, the cost and risks

associated with business activities. In addition, the growth of the cost of capital – a measure for assessing the effectiveness of management decisions and one of the most important factors that should be taken into account when building a system of motivation. The owners represented by the Council of Directors assesses the activity of managers precisely from the point of value creation and in accordance with this, carry out setting goals in the long term.

Rappaport A. argues that for the successful implementation of value based management, you must adhere to the 4M principles. According to these principles, the basis for creating value is: thinking (ideology), management (decision-making process), measuring the results achieved and motivation (building a compensation system) [15, p. 46].

So, value based controlling is a subsystem of management, coordinates various divisions of the organization with the purpose of achievement of growth of cost of the invested capital.

The starting point for value based controlling is the reorientation of strategic goals in accordance with the concept of value based management – creating value for investors. This focus of the enterprise is not contradict the interests of other stakeholders. Expectations of workers, consumers, suppliers and the public will be met if the company generates value over a long period. Ignoring the expectations of a certain group of stakeholders, in turn, increases the risk of investing in such enterprise, which certainly indicates a loss of value [16, p. 453].

The main task of controlling is to make the enterprise think strategically. G. Stewart is the author of the Economic Value Added (EVA) – concept, which clearly describes the flow of capital between different industries and enterprises. Enterprises compete not only with direct competitors in the general market of goods and services, but also in the capital market – for potential investors. In order to maintain a constant ability to grow in value and get more and more return on investment, the enterprise is in a state of readiness for changes and has tools in its arsenal, the use of which is aimed at predicting and measuring these changes [17, p. 77].

The next step of value based controlling is the transformation of strategic objectives into operational plans. At this stage there is a problem of measurement values at all levels of management. Before the controller raises the problem of finding tools that would allow measure the value created in the context of individual orders, product lines and provide services. Thus, value

based controlling is extended to operational planning at the concluding a commercial contracts, when analyzed the amount of capital that needs to attract. Value based management is changing approach to negotiations at the conclusion of contracts: with the terms of payment, the analysis of the production process and the need for the invested capital necessary for obtaining returns from the invested funds are taken into account [15, p. 48].

Value based controlling requires appropriate management reporting. It is necessary to constantly communicate to managers about how the decisions have changed value. Profit centers and investment in this case transformed into a center for generating value. The classical performance measures also turn into indicators that measure the return on invested capital. The reporting system shows how the methods are transformed into factors and drivers that are directly involved in creating value.

The finalelement in the implementation of value based controlling is the construction of an appropriate compensation system. The controlling is in search of methods that direct the behavior of employees to achieve the enterprise's goals. This factor is decisive, since the introduction of value based management is impossible without linking the wages of employees directly to the created value. Thus, the interests of owners and managers are settled. Hereon control loop is closed. The system of motivating managers opens the way to strategic thinking and the search for methods of increasing value [15, p. 49].

Consider how to combine controlling and management focused on value creation. Both systems are consistent and complementary. The value based controlling is a system approach to management. Owners and managers receive a full set of tools for managing and making decisions. During the development of value based management in the research process were proposed tools that contribute to the creation of value:

1) at the level of setting goals of the enterprise:

- the usage of a balanced system of indicators [18, p. 5];
- the search for qualitative and non-financial indicators that affect for the generation of value (including intellectual capital) [19, p. 9];

2) at the level of setting strategic plans:

- the portfolio management, a value-creation matrix aimed at identifying ways of strategic growth;

- the investment assessment tools, including cash flow discounting and value creation indicators such as EVA [20, p. 210];

3) at the level of establishing operational plans:

- the measurement of value creation at all levels of management;
- the accounting instruments, distribution of invested capital and its value;
- the process approach to value based management [21, p. 847];

4) at the level of results measurement:

- the search for cost indicators, an efficiency evaluation system, that would reflect the economic side of accounting data;

- the search for financial and non-financial value drivers;

- a value based tree of goals [22, p. 246];

5) at the level of motivation:

- the creation of a motivational system, the calculation of bonuses [23 p. 90; 16 p. 453];

- the options in the remuneration system;

- the relationship between reward and the growth of the stock price (the cost of equity) [24, p. 92].

There is a low level of usage of value based management and controlling in the corporate sector of Ukraine. Many domestic enterprises ignore the advanced tools for making management decisions that dominate in developed countries. But there is a clear trend towards obtaining competitive advantages and revenues by non-economic methods. It is about raiding, corruption and other abuses on economic grounds [14 p. 78].

Namely the shortcomings of traditional management methods are a convincing argument for the introduction of value based controlling, aimed at solving the following problems:

- insufficient coordination of actions of management divisions;

- insufficient information richness of the management process;

- maladjustment of managers to read and interpret of accounting data;

- insufficient qualification of managers in the choice of analysis tools, planning, control and regulation;

- imperfect organizational and functional structure that does not respond to the needs of the business;

- ambiguity and lack of a clear understanding of the mechanisms and key value drivers;

- the lack of a unified methodology for management accounting at domestic enterprises.

Conclusions. So, the introduction of controlling in general and value based controlling particulars is one of the innovative ways to improve the effectiveness of management decisions in the field of corporate finance. The task of value based controlling is the formulation and support of the ability to value based management. We are talking about the methodological support of the integration of value based indicators in the system of management reporting (Reporting), operational and strategic plans, about a system of motivation and risk assessment. This is due to the need for information support and coordination of the planning system, the synchronization of various types of accounting, analysis of deviations and control, internal and external transparency of management decisions, information and methodological support for management, maintaining a proper level of risk management which, together are focused on increasing the enterprise's value.

REFERENCES:

1. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / Терещенко О.О., Бабяк Н.Д. – К. : КНЕУ, 2013. – 408 с.
2. Терещенко, О.О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 137-145.
3. Ткаченко Є. Порівняльна характеристика німецької та американської концепції контролінгу / Є. Ткаченко // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 11(4). – С. 293-296.
4. Young S.D., O'Byrne S.F. EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation. McGraw-Hill, 2001, p. 494.
5. Ананькіна Е.А. Контролінг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькіна, С.В. Данилочкина, Н.Г. Данилочкина. – М.: Аудит, Юнити, 1998. – 279 с.
6. Майер Э. Контролінг как система мышления и управления. / Э. Майер – М.: ФиС, 1992. – 208 с.
7. Лозовицький Д.С. Роль та призначення системи контролінгу підприємства / Д.С. Лозовицький // Наукові записки УАД. – Вип. 1(17) червень 2010 р. – С. 106-111.
8. Пушкар М.С. Фінансовий облік : [підручник] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.

9. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / Сопко В. – 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 483.
10. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
11. Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе. Методические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. М.: «Финансы и статистика», 1998. – 256 с.
12. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Х.Й. Фольмут – М.: Финансы и статистика, 1998. – 228 с.
13. Паскалова А.Г. Поняття «контролінг» у теорії та практиці / А.Г. Паскалова // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 294-299.
14. Терещенко О.О. Вартісно-орієнтований контролінг – інноваційний ресурс управління корпоративними фінансами / О.О. Терещенко, Д.Г. Савчук // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 77-88.
15. Kowalski M.J. Value-based controlling / M.J. Kowalski // Information Systems Architecture and Technology. – Wroclaw, 2013. – P. 45-54.
16. Kowalski M.J. Motivation systems supporting Value Base Management - tasks, tools and diagnosis of Polish companies / M.J. Kowalski, A. Kosewska // Information Systems Architecture and Technology: IT Models in Management Process. – Wroclaw, 2010. – P. 447-459.
17. Stewart G.B. EVA Momentum: The one ratio that tells the whole story / G.B. Stewart // Journal of applied corporate finance. – G.B., 2009. – 21(2). – P. 74-86.
18. Fletcher H.D. Managing for value: Developing a performance measurement system integrating economic value added and the balanced scorecard in strategic planning / H.D. Fletcher, D.B. Smith // Journal of Business Strategies. – 2004. – Vol. 21. – P. 1-17.
19. Huggett M. Human capital values and returns: Bounds implied by earnings and asset returns data / M. Huggett, G. Kaplan // Journal of Economic Theory / Federal Reserve Bank of Minneapolis. – 2010. – 146(3). – P. 1-35.
20. Palliam R. Further evidence on the information content of economic value added / R. Palliam // Review of Accounting and Finance. – 2006. – 5(3). – P. 204-215.
21. Kowalski M.J. Activity based costing as a tool supporting Value Based Management / M.J. Kowalski // Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia. – Wroclaw, 2011. – nr. 37. – P. 843-854.
22. Malmi T. Value Based Management practices – some evidence from the field / T. Malmi, J. Ikaheimo // Management Accounting Research. – 2003. – No.14. – P. 235-254.
23. O'byrne S.F. Why Capital Efficiency Measures Are Rarely Used in Incentive Plans / S.F. O'byrne, D.S. Young // Journal of Applied Corporate Finance. – 2009. – No. 21(2). – P. 87-92.
4. Lehn K. EVA, accounting profits and CEO turnover: an empirical examination 1985-1994 / K. Lehn, A.K. Makhija // Journal of Applied Corporate Finance. – 1997. – No. 10(2). – P. 90-96.

Аналіз взаємодії банківського та страхового сегментів на ринку фінансових послуг України

Чопляк І.А.

викладач кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті проаналізовано сутність і роль взаємовідносин між банками і страховими компаніями. Розглянуто загальні й специфічні функції банків і страхових компаній. Виявлено різновиди та форми взаємодії банків і страхових компаній. Дано характеристику основних показників діяльності банківських установ та страхових компаній, проведено їх аналіз. Визначено напрями подальшого розвитку взаємодії банківських установ та страхових компаній України.

Ключові слова: банківська установа, страхова компанія, ринок фінансових послуг, страхування, страхові ризики, кредитний ризик.

Чопляк И.А. АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И СТРАХОВОГО СЕГМЕНТОВ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ

В статье проанализированы сущность и роль взаимоотношений между банками и страховыми компаниями. Рассмотрены общие и специфические функции банков и страховых компаний. Выявлены разновидности и формы взаимодействия банков и страховых компаний. Дана характеристика основных показателей деятельности банковских учреждений и страховых компаний, проведен их анализ. Определены направления дальнейшего развития взаимодействия банковских учреждений и страховых компаний Украины.

Ключевые слова: банковское учреждение, страховая компания, рынок финансовых услуг, страхование, страховые риски, кредитный риск.

Chopliak I.A. THE ANALYSIS OF THE INTERACTION OF BANKING AND INSURANCE SEGMENTS OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET UKRAINE

In the article the essence and role of mutual relations are between banks and insurance companies are analyzed. The public and specific functions of banks and insurance companies are considered. Types and forms of interaction of banks and insurance companies are revealed. The characteristic of key performance indicators of banking institutions and insurance companies is characterized and its analysis is conducted. The directions for further development interaction of banks and insurance companies in Ukraine are revealed.

Keywords: banking institutions, insurance companies, market for financial services, insurance, insured risk, credit risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування ринку фінансових послуг в Україні та перспективні завдання розвитку економіки країни висувають нові вимоги до стійкості і масштабів функціонування банківської системи. Як наслідок, поширеною та активною стала співпраця у сфері страхового і банківського бізнесу, що обумовлено взаємними інтересами як для банківських установ, так і для страхових компаній.

Взаємовідносини між банками та страховими компаніями діють з метою виробництва конкурентоспроможних продуктів та якісного задоволення потреб клієнтів у фінансових послугах. Дослідження основ страхування фінансово-кредитних операцій та аналіз організації та функціонування фінансового супермаркету як дієвої моделі співробітництва є досить актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засади взаємодії банківських установ та страхових компаній на фінансовому ринку та питання вивчення ризиків під час інтеграції досліджені у роботах В. Вуколова [1], А. Грищенко [2], Л. Донець [3], А. Єрмошенко [4], І. Михайловської [5], Н. Пенкаль [6], Л. Слободи [7] та багатьох інших вчених.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо взаємодії банків і страхових компаній на фінансовому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність господарюючого суб'єкта нерозривно пов'язана із поняттям ризику, оскільки охоплює будь-який вид діяльності сфери фінансових послуг, особливо це стосується діяльності банків

та страхових компаній, які функціонують в умовах великої групи ризиків.

Нині наукова фінансово-економічна література охоплює різні типи банківських та страхових ризиків. Відповідно до Методичних рекомендацій Національний банк України запропонував розподіл ризиків, управління якими має забезпечити кожний банк (табл. 1).

Так, управління ризиками, від яких залежить фінансовий результат діяльності банку, полягає в їх оптимізації, тоді як управління

ризиками, від яких не залежить результативність діяльності банку, зводиться до їх мінімізації.

Європейський комітет зі страхування виділяє такі групи ризиків, притаманних страховим організаціям (табл. 2).

Розглянувши групи ризиків, які притаманні банківським установам та страховим компаніям та визначені Національним банком України та Європейським комітетом зі страхування, запропонуємо ризики взаємодії банківських установ та страхових компаній (рис. 1).

Таблиця 1

Типи банківських ризиків, визначені Національним банком України

| Тип ризику | Характеристика ризику |
|-------------------------------|---|
| Кредитний ризик | Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати зобов'язання. |
| Ризик ліквідності | Визначається як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконати свої зобов'язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат. |
| Ризик зміни процентної ставки | Наявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, що виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок. |
| Ринковий ризик | Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів та товарів і курсів іноземних валют. |
| Валютний ризик | Наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали. |
| Ризик репутації | Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами. |
| Юридичний ризик | Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через можливість двозначного їх тлумачення. |
| Стратегічний ризик | Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неправильні управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес-середовищі. |

Джерело: складено автором на основі [8]

Таблиця 2

Типові ризики, визначені Європейським комітетом зі страхування

| Технічні ризики | Інвестиційні ризики | Нетехнічні ризики |
|---|---|---|
| Поточні ризики: – ризик недостатності страхових резервів; – ризик перестраховування; – ризик значних збитків; – ризик операційних витрат. Специфічні ризики: – ризик росту; – ліквідаційний ризик. | – ризик знецінення активів; – ризик недостатньої ліквідності активів; – ризик процентних ставок; – ризик оцінки інвестицій; – ризик вкладень в інші компанії. | – ризик управління; – ризик, пов'язаний з виконанням зобов'язань перед третіми особами; – ризик недоотримання коштів від третіх осіб; – загальний ризик бізнесу. |

Джерело: складено автором на основі [9, с. 79]



Рис. 1. Ризики взаємодії банківських установ та страхових компаній



Рис. 2. Функції банків і страхових компаній

Перевагами взаємодії банків і страхових компаній є об'єктивна оцінка ризиків; можливість об'єднання технічних засобів, що використовують для оцінки та управління ризиками; кваліфікований персонал та можливість його об'єднання для оцінки та ризик-менеджменту. Розглянемо основні функції банківських установ та страхових компаній на рис. 2.

Основною функцією страхових компаній є надання страхового захисту шляхом прийняття страхових ризиків від страхувальників та виплати своєчасно і в повному обсязі страхового відшкодування на основі управління ризиками. Специфічною функцією, яка

виконується банківськими установами в процесі їх взаємодії зі страховими організаціями, є функція організації грошового обороту. Банківські установи здійснюють розрахунково-касове обслуговування як самих страхових організацій, так і їх клієнтів, а страхові компанії пропонують захист банкам від можливих збитків від неякісних господарських операцій, які мають ймовірність настання ризику.

Забезпеченість стабільності функціонування та розвиток банківської системи має місце тоді, коли банківські установи вживають таких заходів: підвищують рівень капіталізації, знижують рівень ризиковості поточних

операцій та формують у необхідному обсязі резерви під ризики за активними операціями, поліпшують якісний склад активів та пасивів, а також забезпечують їх зростання, оптимізують витрати та доходи з метою підвищення ефективності діяльності.

Проведемо аналіз сучасного стану формування та розміщення ресурсів банками, який розпочнемо з аналізу власного капіталу вітчизняних банків. Проаналізуємо динаміку власного капіталу провідних банків України за 2011–2015 рр. (табл. 3).

Аналіз динаміки власного капіталу банків, які входять до першої десятки [10], показує, що в більшості він зріс у 2014 р.

порівняно з попередніми аналізованими роками. Так, високі темпи зростання власного капіталу свідчать про те, що банки ефективно формували та розподіляли прибутки, отриманий переважно від надання позичок.

Відмінною рисою банку, яка характеризує його як фінансового посередника, є відносно невелика питома вага власних коштів, проте визначальна роль у формуванні його ресурсного потенціалу відводиться зобов'язанням. Розглянемо структуру зобов'язань банків у 2010–2015 рр. (табл. 4).

Основою зобов'язань українських банків є депозити громадян та юридичних осіб [10].

Таблиця 3

Динаміка власного капіталу у провідних банків України за період 2011–2015 рр.

| Банк | Рік | | | | | Темп приросту, % | | | |
|----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2011, млн. грн. | 2012, млн. грн. | 2013, млн. грн. | 2014, млн. грн. | 2015, млн. грн. | 2012/2011 | 2013/2012 | 2014/2013 | 2015/2014 |
| 1. «ПРИВАТБАНК» | 11 880 | 16 747 | 18 301 | 20 312 | 22 696 | 40,97 | 9,28 | 10,99 | 11,74 |
| 2. «ОЩАДБАНК» | 16 626 | 17 647 | 18 118 | 20 456 | 22 749 | 6,14 | 2,67 | 12,90 | 11,21 |
| 3. «УКРЕКСІМБАНК» | 17 454 | 17 729 | 17 856 | 18 083 | 13 536 | 1,58 | 0,72 | 1,27 | -25,14 |
| 4. «ДЕЛЬТА БАНК» | 6 075 | 1 449 | 3 010 | 3 325 | 4 750 | -76,14 | 107,68 | 10,46 | 42,86 |
| 5. «ПРОМІНВЕСТ-БАНК» | 4 590 | 5 082 | 5 273 | 5 384 | 6 075 | 10,72 | 3,77 | 2,10 | 12,83 |
| 6. «УКРСОЦБАНК» | 6 570 | 6 608 | 7 657 | 8 668 | 6 239 | 0,57 | 15,88 | 13,20 | -28,02 |
| 7. «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» | 6 441 | 6 472 | 6 346 | 7 237 | 6 148 | 0,48 | -1,95 | 14,04 | -15,05 |
| 8. «АЛЬФА-БАНК» | 3 121 | 4 075 | 4 100 | 4 199 | 3 510 | 30,56 | 0,61 | 2,41 | -16,41 |
| 9. «ВТБ-БАНК» | 4 343 | 4 057 | 4 051 | 3 207 | 5 088 | -6,58 | -0,15 | -20,83 | 58,65 |
| 10. «НАДРА» | 4794 | 4029 | 4030 | 4032 | 3386 | -15,96 | 0,02 | 0,06 | -16,02 |

Джерело: складено автором на основі [10]

Таблиця 4

Динаміка зобов'язань провідних банків України за період 2011–2015 рр.

| Банк | Рік | | | | | Темп приросту, % | | | |
|----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2011, млн. грн. | 2012, млн. грн. | 2013, млн. грн. | 2014, млн. грн. | 2015, млн. грн. | 2012/2011 | 2013/2012 | 2014/2013 | 2015/2014 |
| 1. «ПРИВАТ-БАНК» | 101 557 | 128 371 | 154 128 | 194 179 | 181 889 | 26,41 | 20,06 | 25,99 | -6,33 |
| 2. «ОЩАДБАНК» | 42 392 | 56 374 | 67 877 | 83 113 | 105 354 | 32,98 | 20,52 | 22,45 | 26,76 |
| 3. «УКРЕКСІМ-БАНК» | 55 717 | 57 374 | 70 093 | 76 266 | 112 464 | 2,97 | 22,17 | 8,81 | 47,46 |
| 4. «ДЕЛЬТА БАНК» | 13 190 | 21 767 | 26 832 | 51 973 | 55 553 | 65,03 | 23,27 | 93,70 | 6,89 |
| 5. «ПРОМІНВЕСТ-БАНК» | 30 023 | 33 079 | 36 045 | 34 353 | 46 581 | 10,18 | 8,97 | -4,69 | 35,59 |

| | | | | | | | | | |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|
| 6. «УКРСОЦ-БАНК» | 35 033 | 33 599 | 31 173 | 34 389 | 42 020 | -4,09 | -7,22 | 10,32 | 22,19 |
| 7. «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» | 48 659 | 44 876 | 41 348 | 36 223 | 40 711 | -7,77 | -7,86 | 12,39 | 12,39 |
| 8. «АЛЬФА-БАНК» | 23 473 | 23 889 | 21 488 | 25 094 | 33 184 | 1,77 | -10,05 | 16,78 | 32,24 |
| 9. «ВТБ-БАНК» | 28 801 | 33 011 | 30 161 | 22 079 | 31 415 | 14,62 | -8,63 | -26,80 | 42,28 |
| 10. «НАДРА» | 22 428 | 22 710 | 23 655 | 27 084 | 32 492 | 1,26 | 4,16 | 14,50 | 19,97 |

Джерело: складено автором на основі [10]

Таблиця 5

Структура валових та чистих страхових виплат за 2014–2015 рр.

| Види страхування | Страхові виплати, млн. грн. | | | | Темпи приросту страхових виплат, % | |
|--|-----------------------------|---------|---------|---------|------------------------------------|---------------|
| | Валові | Чисті | Валові | Чисті | валових виплат | чистих виплат |
| | 2014 р. | | 2015 р. | | 2015/2014 | |
| Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») | 2 873,9 | 2 744,1 | 3 187,2 | 3 077,6 | 10,9 | 12,2 |
| Страховання фінансових ризиків | 46,9 | 41,6 | 1 402,6 | 1 257,3 | 2 890,6 | 2 922,4 |
| Медичне страхування | 1 108,6 | 1 108,5 | 1 198,5 | 1 197,8 | 8,1 | 8,1 |
| Страховання життя | 239,2 | 239,2 | 491,6 | 491,6 | 105,5 | 105,5 |
| Страховання майна | 176,4 | 172,5 | 434,1 | 429,3 | 146,1 | 148,9 |
| Страховання кредитів | 60,0 | 60,0 | 302,6 | 302,6 | 404,3 | 404,3 |
| Страховання медичних витрат | 112,1 | 111,1 | 169,2 | 169,1 | 50,9 | 52,2 |
| Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ | 192,8 | 161,7 | 109,8 | 106,4 | -43,1 | -34,2 |
| Інші види страхування | 255,5 | 254,3 | 804,9 | 571,1 | 215,0 | 124,6 |
| Всього | 5 065,4 | 4 893,0 | 8 100,5 | 7 602,8 | 59,9 | 55,4 |

Джерело: складено автором на основі [11]

Таблиця 6

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2014–2015 рр.

| Види страхування | Чисті страхові виплати (млн. грн.) | | Рівень чистих страхових виплат | |
|---|------------------------------------|---------|--------------------------------|-----------------------------|
| | 2014 р. | 2015 р. | Станом на 31 грудня 2014 р. | Станом на 31 грудня 2015 р. |
| Страховання кредитів (зокрема, відповідальності позичальника за непогашення кредиту) | 60,0 | 302,6 | 15,5% | 151,1% |
| Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) | 1 108,5 | 1 197,8 | 73,6% | 64,3% |
| Страховання фінансових ризиків | 41,6 | 1 257,3 | 2,1% | 57,9% |
| Страховання наземного транспорту (КАСКО) | 1 617,5 | 1 776,1 | 52,9% | 49,6% |
| Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) | 987,4 | 1 100,9 | 41,1% | 37,9% |

| | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|
| Страховання медичних витрат | 111,1 | 169,1 | 34,5% | 36,0% |
| Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (за міжнародними договорами) «Зелена картка» | 139,2 | 200,6 | 28,8% | 24,0% |
| Страховання життя | 239,2 | 491,6 | 11,1% | 22,5% |
| Страховання майна | 172,5 | 429,3 | 8,4% | 19,6% |
| Страховання здоров'я на випадок хвороби | 68,4 | 47,4 | 22,7% | 17,8% |
| Страховання вантажів та багажу | 30,4 | 114,6 | 3,5% | 9,1% |
| Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ | 161,7 | 106,4 | 12,9% | 8,2% |
| Авіаційне страхування | 9,8 | 22,6 | 3,7% | 5,3% |
| Інші види страхування | 145,7 | 386,3 | 9,5% | 14,2% |

Джерело: складено автором на основі [11]

У загальному підсумку обсяги зобов'язань з кожним роком зростали.

Наступним етапом аналізу є підсумок діяльності страхових компаній України. Ринок страхових послуг залишається одним з найбільш капіталізованих серед інших небанківських фінансових ринків. Основні показники діяльності страхового ринку та структура валових та чистих страхових виплат за 2014–2015 рр. представлено у табл. 5.

Зростання обсягів чистих страхових виплат за 2015 р. мало місце у всіх основних видах страхування, водночас виплати у страхуванні від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ зменшилися.

Збільшення чистих страхових виплат за 2015 р. (+55,4%) відбулося за рахунок суттєвого збільшення чистих страхових виплат за договорами страхування фінансових ризиків на 1 215,7 млн. грн., автострахування – 333,5 млн. грн., страхування майна – 256,8 млн. грн., страхування життя – 252,4 млн. грн.

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2015 р. порівняно з 2014 р. наведено у табл. 6.

Середній рівень чистих страхових виплат (відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій) за всіма видами страхування у 2015 р. склав 34,0% (26,3% за підсумком 2014 р.). В 2015 р. значно зріс рівень чистих страхових виплат із страхування кредитів (до 151,1% з 15,5% в попере-

дньому році), що пояснюється перш за все погіршенням платоспроможності українських позичальників та зниженням їх можливостей щодо обслуговування взятих на себе кредитних зобов'язань. Також рівень чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків протягом року збільшився зі 2,1% до 57,9%.

За підсумком 2015 р. сукупний обсяг активів страховиків, визначений згідно з зі ст. 31 Закону України «Про страхування», скоротився на 10,14%. Ключовими складовими активів страховиків у 2015 р. стали акції (44,4%) та банківські депозити (22,3%), які представлені у табл. 7.

Розміщення страхових резервів переважно у вигляді банківських вкладів підвищує здатність страховиків розраховуватись за прийнятими зобов'язаннями зі страхування, проте водночас підвищує чутливість до процентного ризику та ризику контрагента, робить компанію залежною як від фінансового стану банківських установ, в яких розміщені кошти, так і від кон'юнктури банківського ринку загалом.

Враховуючи проведений аналіз діяльності банківських установ та страхових компаній, можна дійти висновку, що за останні роки обсяги їх діяльності мають тенденцію до зростання, а також мають вагомий вплив на процеси стабілізації фінансового ринку.

Головними причинами співробітництва та взаємного інтересу між страховими компаніями і банківськими установами є такі [13, с. 289–290].

**Динаміка активів страхових компаній України,
визначених ст. 31 Закону України «Про страхування», 2014–2015 рр.**

| Структура активів | 2014 р., млн. грн. | % | 2015 р., млн. грн. | % | Темп приросту, 2014/2015, % |
|--------------------------------------|-----------------------|-------|-----------------------|-------|-----------------------------------|
| Грошові кошти на поточних рахунках | 2 789,7 | 6,9 | 2 531,3 | 6,9 | -9,26 |
| Банківські вклади (депозити) | 9 031,8 | 22,3 | 12 603,8 | 22,3 | 39,55 |
| Нерухоме майно | 2 045,5 | 5,0 | 2 216,4 | 5,0 | 8,35 |
| Акції | 18 009,1 | 44,4 | 11 901,4 | 44,4 | -33,91 |
| Цінні папери, що емітуються державою | 3 390,0 | 8,4 | 2 604,3 | 8,4 | -23,18 |
| Права вимоги до перестраховиків | 3 867,4 | 9,5 | 3 740,6 | 9,5 | -3,28 |
| Інше | 1 396,60 | 3,50 | 821,00 | 3,50 | -41,21 |
| Всього | 40 530,1 | 100,0 | 36 418,8 | 100,0 | -10,14 |

Джерело: складено автором на основі [12]

1) Можливість розширення клієнтів кожним із суб'єктів. Обмін інформацією про них, надання їм послуг тільки установами однієї системи є сьогодні пріоритетним для обох сторін в умовах посилення конкуренції.

2) Диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів. Страхова галузь є однією з найбільш рентабельних і динамічних серед інших галузей, що має значні інвестиційні ресурси, які можуть використовуватися для інвестування промисловості як страховиками, так і обслуговуючими банками за умови, що банк контролює страхову компанію.

3) Необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі. Кожне велике підприємство або банк сплачують значні суми за обов'язковими і добровільними видами страхування.

4) Можливість надання клієнтам повного спектру банківських та страхових послуг. При цьому ці послуги повинні бути високоякісними, гарантованими і привабливими.

5) Можливість використання регіональної мережі установ, особливо це вигідно страховикам для реалізації страхових продуктів через банки.

Проведений аналіз дає нам змогу визначити такі переваги та недоліки з позиції банківських установ та страхових компаній за їх взаємодії (рис. 3).

Взаємна вигода від співпраці є настільки великою, що нині набуває розвитку напрям

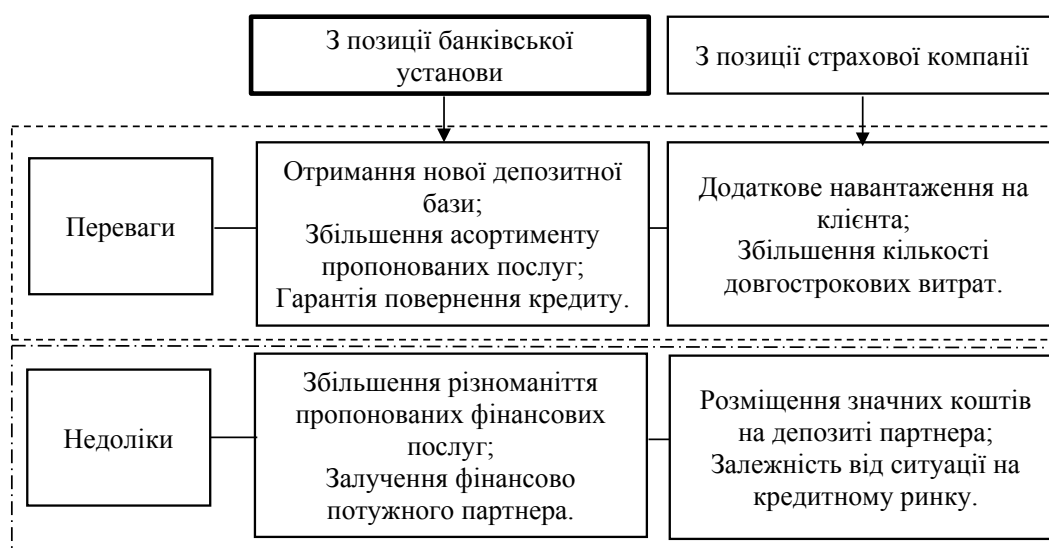


Рис. 3. Переваги та недоліки взаємодії банків та страхових компаній

взаємодії банків зі страховими компаніями – банківське страхування.

Здійснивши дослідження на основі науково-практичних напрацювань [14, с. 109], можемо зазначити, що основними напрямками подальшого розвитку взаємодії банківських установ та страхових компаній є такі:

– впровадження гнучкої цінової політики та механізму продажу транспортних засобів у розстрочку;

– зростання обсягів операцій іпотечного кредитування з боку посередників банків;

– зміна характеру фінансово-економічних відносин між банківським та промисловим секторами у зв'язку з виникненням фінансування за допомогою інструментів фондового ринку та ринку боргових зобов'язань;

– введення нових, більш жорстких правил регулювання банківської діяльності, зокрема рекомендацій щодо визначення рівня достатності капіталу;

– втрата монопольної позиції банків у сфері надання фінансових послуг як приватним, так і корпоративним клієнтам;

– формування стимулів до зміни стратегічної поведінки банків на ринку фінансових ресурсів.

Висновки з цього дослідження. Отже, успішність взаємодії банків та страхових компаній в багатьох випадках залежить від здатності банку та страховика вчасно реагувати на загрози, які існують на фінансовому ринку і безпосереднім чином можуть вплинути на економічні інтереси фінансових посередників.

З огляду на проведене дослідження можна зробити висновок, що взаємодія банківських установ та страхових компаній в Україні має досить великий потенціал для розвитку. Хоча нині банки і страхові компанії співпрацюють в обмежених масштабах, все це можна розглядати як підґрунтя для подальшої взаємодії у фінансовому секторі України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вуколов В. Інформаційні ризики в державному управлінні / В. Вуколов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2010-02/10vvvrd.pdf>.
2. Грищенко А. Ризик-менеджмент в комерційних банках України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А. Грищенко ; Київський національний університет технологій та дизайну. – К., 2009. – 205 с.
3. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : [навч. посібник] / [Л. Донець, О. Шепеленко, С. Баранцева та ін.] ; за заг. ред. Л. Донець. – К. : ЦУЛ, 2012. – 472 с.
4. Єрмошенко А. Дистрибуція фінансових продуктів в контексті взаємодії страховиків і банків / А. Єрмошенко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 3. – С. 49–56.
5. Михайловська І. Фактори спрямування розвитку взаємодії страхового та банківського бізнесу послуг / І. Михайловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4. – Т. 2. – С. 232–236.
6. Пенкаль Н. Аналіз банківського сектору та його вплив на стабільність фінансового ринку / Н. Пенкаль // Світ фінансів. Економічна думка. – 2015. – № 3. – С. 94–104.
7. Слобода Л. Міжнародні вимоги до капіталу та використання похідних фінансових інструментів при оцінюванні та хеджуванні ризиків банківської діяльності / Л. Слобода // Фінансові інструменти: оцінка і відображення у звітності банків : [монографія] / кол. авт. за заг. ред. Р. Слав'юка. – 2015. – УБС. – 385 с.
8. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 2 серпня 2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04>.
9. Ткаченко Н. Забезпечення стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : [монографія] / Н. Ткаченко. – Черкаси : Черкаський ЦНТЕІ, 2009. – 570 с.
10. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
11. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf.
12. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_4_2015.pdf.
13. Страхування: теорія та практика : [навч.-метод. посібник] / [Н. Внукова, В. Успенко, Л. Временко та ін.] ; за заг. ред. Н. Внукової. – Х. : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
14. Єрмошенко А. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А. Єрмошенко. – К., 2006. – 203 с.

VaR як основний метод розрахунку величини інтегрального фінансового ризику банківських установ

Швец Н.Р.

доктор економічних наук, професор, директор
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Юшкалюк А.А.

аспірант кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто методи розрахунку величини інтегрального фінансового ризику банківських установ. Особлива увага приділяється методам оцінки VaR, які дають змогу кількісно виміряти банківські ризики. Наведено найважливіші особливості методів оцінювання VaR, а також здійснено їх порівняльну характеристику. Також розглянуто показник ES, який дає змогу оцінити середні втрати по портфелю активів банку, що виходять за межі VaR.

Ключові слова: банк, ризик, VaR, ES, метод Монте-Карло, інтегральний фінансовий ризик, Базель II.

Швец Н.Р., Юшкалюк А.А. VaR КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД РАСЧЕТА ВЕЛИЧИНЫ ИНТЕГРАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РИСКА БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье рассмотрены методы расчета величины интегрального финансового риска банковских учреждений. Особое внимание уделяется методам оценки VaR, которые дают возможность количественно измерить банковские риски. Приведены важнейшие особенности методов оценки VaR, а также осуществлена их сравнительная характеристика. Также рассмотрен показатель ES, который позволяет оценить средние потери по портфелю активов банка, выходящих за пределы VaR.

Ключевые слова: банк, риск, VaR, ES, метод Монте-Карло, интегральный финансовый риск, Базель II.

Shvez N.R., Yushkaliuk A.A. VaR AS THE MAIN METHOD OF CALCULATING OF THE INTEGRATED FINANCIAL RISK OF THE BANK

The article considers the methods of calculating the integrated financial risk of the banking institutions. Special attention is paid to methods of VaR estimating, which allow us to quantitatively measure the banking risks. Given the most important features of the methods of VaR estimating and made their comparative characteristics. Also considered measure ES, which allows to estimate the average loss on the portfolio of assets of the Bank beyond VaR.

Keywords: bank, risk, VaR, ES, method Monte-Carlo, integrated financial risk, Basel II.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками банківські установи в усьому світі докладали значних зусиль для розробки внутрішніх моделей оцінки фінансових ризиків та визначення адекватного рівня капіталу для покриття цих ризиків. Ці дослідження проводилися під контролем і за підтримки банківських регуляторів. В результаті спільних зусиль банківських установ та регулюючих органів були досягнуті значні успіхи у цій галузі. Останнім часом основна увага стала приділятися моделюванню та оцінці інтегрального фінансового ризику. Базельський комітет з питань банківського нагляду запропонував банкам нову схему управління фінансовими ризиками, згідно з якою банкам дається змогу розраховувати рівень достатності капіталу на підставі власних (внутрішніх) методик оцінки інтегрального ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методам розрахунку величини ризику приділяється достатньо уваги в закордонних і вітчизняних публікаціях, зокрема значний внесок зробили такі вчені, як, зокрема, Ж. Лонгерстей, М. Спенсер, М.Дж. Фелан, А.Дж. Макніл, Р. Фрей, П. Ембретс, Дж. Ебер, Д. Таше, Н. Пірсон, Д.Дж. Маккей, К. Асербі, О.П. Гожий, І.А. Кобилінський, О.В. Башкіров, І.О. Овчінніков, А.А. Кадніков, А.В. Лукашов, В.Е. Барбаумов, М.А. Рогов, Д.Ф. Щукін, А.А. Лобанов, І.В. Волошин, К.Л. Ларіонова, Г.В. Сорокіна, М.І. Макаренко, Т.Г. Савченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на досить велику кількість дослідників, які займаються проблемами оцінки банківських ризиків, нині це питання ще недостатньо повно вивчено та проаналізовано в частині

адекватних методик оцінювання інтегрального фінансового ризику банківської установи, а тому потребує подальшого розгляду та дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною кількісною величиною ризику методики оцінки інтегрального ризику виступає показник «Вартості під ризиком» (Value-at-Risk, VaR), тому в представленому дослідженні зупинимось докладніше на методах його розрахунку та ключових параметрах, оскільки вибір методу оцінки VaR факторів ризику може істотно вплинути на розрахунок інтегрального фінансового ризику банку і його компонентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні кілька років VaR став одним з найпопулярніших методів управління і контролю за ризиками в банківських установах. Методологія VaR була розроблена банком «J.P. Morgan Chase» в кінці 1980-х рр. і згодом розкрита в публікації про системи управління ризиком «Risk Metrics» [1].

Міра VaR визначається як виражена в грошових одиницях статистична оцінка максимальних втрат фінансового інструмента (портфеля) зі встановленим розподілом факторів ризику, які на заданому часовому горизонті не будуть перевищені з ймовірністю, рівній довірчому інтервалу [2, с. 61–62].

Популярність VaR викликана тим, що ця методологія володіє рядом безсумнівних переваг, а саме дає змогу оцінити ризик в межах можливих втрат, співвіднесених з вірогідністю їх виникнення; вимірювати ризики на різних ринках універсальним чином; агрегувати ризики за окремими позиціями в єдину величину (інтегральний ризик) для всього портфеля активів, враховуючи при цьому інформацію про кількість позицій, і волатильності на ринку [3, с. 303].

Сьогодні існує декілька методів розрахунку VaR, під час вибору яких необхідно враховувати такі особливості наявних в цій галузі підходів. Методи оцінки VaR значно різняться за обсягами необхідних для обчислення даних, обчислювальної складності, прогностичної точності тощо. У кінцевому підсумку необхідно підібрати таку модель оцінки VaR, яка забезпечить найбільшу прогностичну точність інтегрального фінансового ризику. У зв'язку з цим необхідно передбачити процедуру регулярного бек-тестінгу моделі оцінки VaR, яка буде передбачати калібрування параметрів моделі. Ці параметри моделі включають в себе:

- 1) метод оцінки VaR:
 - метод параметричної оцінки, найбільш поширений у формі варіаційно-коваріаційної моделі;
 - метод історичного моделювання;
 - метод імітаційного моделювання, часто іменованій за основою, що застосовується в рамках моделі методом Монте-Карло;
- 2) часовий горизонт, тобто на який період розраховує VaR;
- 3) глибина аналізу, тобто за який період необхідно брати дані для розрахунку;
- 4) довірчий інтервал, тобто з якою точністю необхідно здійснювати розрахунок.

Розглянемо більш детально особливості оцінки перерахованих параметрів.

Існують три основні підходи до оцінки VaR. Перший підхід називається параметричним і заснований на використанні під час оцінки параметру ризику, залежно від якого розраховується VaR. Інша назва параметричного методу така: варіаційно-коваріаційний метод. В основі моделі лежить припущення про відповідність фактичного розподілу випадкової величини (у нашому випадку – факторам інтегрального ризику) певній теоретичній закономірності. Відповідно, на цей показник проектується висновки, зроблені на підставі розрахунків щодо теоретичного розподілу.

Основна ідея методу полягає у виявленні факторів інтегрального ризику, що впливають на вартість портфеля активів банку, і апроксимації вартості цього портфеля на основі цих факторів. Вона припускає декомпозицію кожного інструмента з портфеля на безліч більш простих, стандартних інструментів або позицій, при цьому кожна стандартна позиція повинна відображати лише один фактор ризику. Для кожної стандартної позиції визначається її поточна вартість як функція від єдиного фактору за умови, що значення інших факторів ризику є фіксованими.

Варіаційно-коваріаційний метод обчислення VaR складається з таких послідовних етапів:

- першим етапом цього методу оцінки є процедура декомпозиції портфеля активів банківської установи за факторами ризику; вартість кожного інструмента з портфеля представляється у вигляді аналітичної залежності від деякого виділеного набору факторів ризику; при цьому передбачається, що прибутковість факторів ризику підпорядкована спільному нормальному розподілу ймовірностей;

– на другому етапі оцінюються коефіцієнти кореляції між факторами ризику; також тут оцінюється волатильність факторів ризику;

– на третьому етапі оцінюється волатильність стандартизованих позицій, а також визначаються коефіцієнти кореляції між ними;

– на четвертому етапі цього методу остаточно обчислюється волатильність портфеля активів, що збігається з волатильністю портфеля стандартизованих позицій.

Тобто за параметричного методу міра VaR визначається як статистична оцінка максимальних втрат по портфелю активів з встановленим розподілом факторів інтегрального ризику, які на заданому часовому горизонті не будуть перевищені з ймовірністю, рівній довірчому інтервалу [4, с. 38]:

$$VaR_{\alpha} = \inf\{u | P\{\Delta P(\Delta p, \Delta t) \leq u\} \geq \alpha\}, \\ u \in \mathbb{R}, \alpha \in (0,1), (1)$$

де u – значення максимальних втрат;

$\Delta P(\Delta p, \Delta t)$ – зміна вартості портфелю активів, що залежить від зміни вартості його складових Δp за проміжок часу Δt ;

α – довірчий інтервал;

факторами ризику виступають ціни інструментів (ставки, курси, індекси акцій тощо), від яких залежить вартість портфеля.

Отже, параметричний метод простий у реалізації і дає змогу швидко (можливо, навіть в режимі реального часу) обчислювати VaR практично на будь-яких комп'ютерах. Однак він має ряд таких істотних недоліків: не розглядаються втрати, що мають малу ймовірність для потрапляння в довірчий інтервал, величина яких може бути значною; відсутня чутливість до розподілу можливих втрат, яка для різних банків в різні періоди часу може значно розрізнятися; оцінка VaR не є когерентною мірою ризику, оскільки в загальному випадку не є субадитивною мірою, адже оцінка втрат за сукупним портфелем може перевершувати оцінені втрати по кожному з складових і, таким чином, не враховувати ефект диверсифікації активів. Також доводиться спиратися на досить сумнівну гіпотезу про нормальний розподіл ризику, що робить метод малопридатним для сучасних умов як на українських, так і на глобальних ринках.

Другий підхід до оцінки VaR є непараметричним і використовує оцінки за історичними даними. Це так званий історичний метод розрахунку VaR. Вибір методу розрахунку показника ризикової вартості буде визначатися складом і структурою портфеля активів, доступністю статистичних даних і обчислю-

вальними потужностями та рядом інших факторів.

Метод історичного моделювання заснований на незмінності історичного спільного розподілу факторів інтегрального ризику і прибутковості портфеля активів протягом найближчого майбутнього періоду. Під час оцінюванні ризикового капіталу використовується історичний розподіл прибутковості активів (чинників ризику) [5, с. 40].

Основна ідея методу історичної симуляції полягає в тому, що історичний розподіл прибутковості і темпи його зростання залишаються незмінними протягом наступного періоду. Тому під час оцінюванні VaR використовується емпіричний розподіл цих показників. Метод історичної симуляції не вимагає припущення про нормальний розподіл. Згідно з цим підходом форма розподілу, що застосовується, визначається емпіричними даними, а квантилі обчислюються безпосередньо як емпіричні квантилі історичного розподілу прибутковості або темпів приросту. Отримані значення ранжуються у вигляді варіаційного ряду, а потім будується емпіричний розподіл частот, безпосередньо за яким і визначається VaR [6, с. 46].

Обчислення VaR історичним методом передбачає проходження таких етапів:

1) на першому етапі визначаються основні фактори інтегрального ризику, що впливають на ринкову вартість активу (портфеля активів); зміст цього етапу фактично відрізняється від першого етапу параметричного методу тим, що тут не потрібно виділення стандартизованих позицій;

2) на другому етапі спочатку вибирається глибина ретроспективи або історичний період (наприклад, N робочих днів), а потім фіксуються реальні спостережувані значення факторів ризику та їх зміни протягом кожного робочого дня (або іншого одиничного періоду) протягом всього історичного періоду;

3) на третьому етапі методу на основі спостережуваних змін факторів ризику за кожен одиничний період часу прогнозуються гіпотетичні (можливі) значення таких факторів і на цій основі обчислюються гіпотетичні зміни вартості портфеля активів;

4) на останньому етапі методу отримані N значень гіпотетичних змін вартості портфеля активів ранжуються в порядку зменшення значень (від найбільшого приросту до найменшого збитку).

На основі останньої вибірки неважко оцінити величину ризикового капіталу. Припус-

тимо, що $N=100$, тоді величина ризикового капіталу з рівнем довірчої ймовірності $1-\alpha$, рівним 95%, збігається зі значенням 5-го елемента з кінця отриманої вибірки.

За застосування методу історичного моделювання часто використовують довгі часові ряди (до п'яти років). Це дає змогу якоюсь мірою знизити ймовірність помилок результату внаслідок недостатності історичних даних. Однак при цьому зменшується питома вага недавніх спостережень, а також, як наслідок, знижується точність оцінювання величини VaR.

Отже, основними перевагами застосування цього методу є відсутність припущень про нормальний розподіл дохідностей факторів ризику та облік всіх основних чинників інтегрального ризику та їх кореляційних взаємозв'язків у динаміці цін активів. До недоліків слід віднести високу ймовірність помилок за малої глибини ретроспективи, з одного боку, та «старіння» інформації за дуже великої глибини ретроспективи, з іншого боку, а спостережувані значення факторів ризику у минулому не завжди можуть бути використані для прогнозу майбутнього розвитку подій. Тобто зазначені недоліки також не дають змогу рекомендувати використовувати метод історичного моделювання як основний метод оцінки VaR інтегрального фінансового ризику.

Метод Монте-Карло (метод статистичних випробувань Монте-Карло, або метод стохастичного моделювання) – статистичний метод генерування випадкових чисел, який дає змогу моделювати будь-який процес, на який впливають випадкові фактори [7, с. 3–5]. Під час використання методу імітаційного стохастичного моделювання зміни основних факторів інтегрального фінансового ризику генеруються з використанням EOM на основі датчика псевдовипадкових чисел відповідно до заданих параметрів розподілу. В результаті імітованого розподілу ймовірностей утворюється безліч реалізацій випадкових процесів і сценаріїв майбутнього розвитку.

Розглянемо особливості використання методу імітаційного моделювання оцінки VaR впливу одного фактору інтегрального ризику. Основними етапами під час використання цього методу є такі.

1. На першому етапі методу з метою моделювання динаміки вартості активу задається вид випадкового процесу. Визначення виду випадкового процесу є важливою задачею. Помилки, допущені на цій стадії, виражаються в модельному ризику або ризику неа-

декватності моделі. Нині для моделювання динаміки цін активів і процентних ставок застосовуються кілька різновидів випадкових процесів [8, с. 548]: модель геометричного броунівського руху; модель Орнштейна-Уленбека; модель Васічека; модель Кокса-Інгерсолла-Росса; модель Хо-Лі; модель Халла-Уайта тощо.

Після визначення виду випадкового процесу визначаються його параметри. Як правило, параметри процесу оцінюються на основі методу регресійного аналізу. Лінійне регресійне рівняння для оцінки параметрів процесу може бути представлено в такому вигляді [9, с. 13–14]:

$$S_t - S_{t-1} = c + b \times S_{t-1} + e_t, \quad (2)$$

де S_t – вартість активу до моменту t ;
 b, c – коефіцієнти регресії моделі;
 t – спостережувані моменти часу;
 e_t – відхилення змін спостережуваних цін від змін розрахункових величин.

2) На другому етапі методу задається число кроків N , необхідних для обчислення одного будь-якого сценарію майбутнього розвитку процесу (траєкторії). На кожному такому кроці t на основі обраної моделі динаміки цін імітується зміна вартості активу.

На основі прийнятої моделі обчислюються змодельовані ціни S_1, S_2, \dots, S_N , і остаточно визначається прибутковість (збиток), що відповідає одному поточному сценарію розвитку подій, за такою формулою: $\Delta S = S_{N-S}$.

Знайдені значення прибутковості (збитку) зберігаються в числовому масиві. Розмірність такого масиву повинна збігатися з числом імітаційних експериментів K . Для забезпечення прийнятної точності обчислень таке число повинно бути досить великим і визначатися точністю вихідних даних та складністю оцінки активів.

2. На третьому етапі методу Монте-Карло здійснюється повторення всіх обчислень 2-го кроку K раз.

3. На заключному, четвертому, етапі методу всі обчислення повторюють розрахунки останнього кроку методу історичного моделювання з побудованим масивом прибутковості (збитків).

Що стосується моделювання зміни вартості портфеля активів на основі змін факторів інтегрального ризику, то воно здійснюється на основі обраних моделей динаміки цін окремих факторів j . Припустимо, що на вартість портфеля активів впливають r випадкових корельованих між собою факторів. Для

простоти також будемо вважати, що модель динаміки ціни кожного фактору ризику представлена геометричним броунівським рухом:

$$\begin{cases} S_0^j = S^j, j = 1, \dots, r \\ S_t^j - S_{t-1}^j = S_{t-1}^j (\mu_j \times \Delta t + \sigma_j \varepsilon_j \sqrt{\Delta t}), t = 1, \dots, N \end{cases} \quad (3)$$

де: S_t^j – вартість j -го активу (фактору ризику) в момент часу t ;

S^j – відстежувана поточна вартість j -го активу (фактору ризику);

μ_j, σ_j – математичні очікування і волатильності j -го фактору ризику;

ε_j – корельовані нормовані нормально розподілені випадкові величини.

Далі припустимо, що оцінені коефіцієнти кореляції даних випадкових величин представлені кореляційної матрицею $\|k_{ij}\|$. Тоді імітаційне моделювання корельованих випадкових величин проводять на основі розкладу Холецького [10, с. 187] за таким алгоритмом.

На першому кроці алгоритму отримують r вибірових значень нормованих незалежних нормально розподілених випадкових величин. Нехай такі значення представлені таким вектором вибірових значень: $\tilde{\eta}_1, \tilde{\eta}_2, \dots, \tilde{\eta}_r$.

На другому, заключному, етапі алгоритму отримання корельованих псевдовипадкових величин $\tilde{\varepsilon}_j, j=1, \dots, r$ для кожної пари i, j таких величин визначають їх вибірові значення шляхом перемноження множника Холецького на вектор незалежних псевдовипадкових величин:

$$\begin{bmatrix} \tilde{\varepsilon}_i \\ \tilde{\varepsilon}_j \end{bmatrix} = X \times \begin{bmatrix} \tilde{\eta}_i \\ \tilde{\eta}_j \end{bmatrix}. \quad (4)$$

Множник Холецького представлений такою квадратною матрицею:

$$X = \begin{bmatrix} 1 & \dots & \dots & \dots & 0 \\ k_{ij} & \dots & \dots & \dots & \sqrt{1 - k_{ij}^2} \end{bmatrix}. \quad (5)$$

де k_{ij} – коефіцієнти кореляції між випадковими величинами ε_i та ε_j .

Таким чином, на основі розкладу Холецького, розглянутого вище, корельовані псевдовипадкові числа можуть бути отримані за такими формулами [11, с. 96–98]:

$$\begin{cases} \tilde{\varepsilon}_i = \tilde{\eta}_i \\ \tilde{\varepsilon}_j = k_{ij} \times \tilde{\eta}_i + \tilde{\eta}_j \times \sqrt{1 - k_{ij}^2} \end{cases} \quad (6)$$

Алгоритм імітаційного моделювання оцінки VaR портфеля активів має такий вигляд: обчисливши на основі (3–6) вартості активів (факторів ризику) на кроках $1, 2, \dots, N$ поточного сценарію майбутнього розвитку процесу, неважко обчислити вартості портфеля активів даного сценарію S_1, \dots, S_N . При цьому на кожному кроці використовується або про-

сте алгебраїчне підсумовування вартостей активів або вираз, що визначає залежність вартості портфеля від розглянутих факторів ризику [12, с. 372]. На основі виразу $\Delta S = S_N - S$ можливе знаходження прибутковості (збитку) портфеля ΔS , що відповідає поточному сценарію розвитку подій. Значення прибутковості (збитку) портфеля повинні зберігатися в масиві. Далі всі обчислення збігаються з обчисленнями розглянутого методу імітаційного моделювання оцінки VaR одного активу, починаючи з третього кроку.

Отже, розглянутий метод імітаційного моделювання оцінки VaR вважається найбільш точним і універсальним, оскільки володіє рядом незаперечних переваг: зокрема, не використовує гіпотезу про нормальний розподіл прибутків; показує високу точність для нелінійних інструментів; є стійким до вибору ретроспективи. На основі цього методу можна моделювати практично будь-які ймовірнісні розподіли, зокрема скачки цін, повернення цін до середніх значень і багато інших факторів інтегрального фінансового ризику. Основною перевагою цього методу порівняно з іншими є можливість використання як параметрів історичних розподілів факторів ризику, так і моделювання сценаріїв з урахуванням експертних припущень про рух факторів ризику в майбутньому. Крім того, даний метод дуже зручний для стрес-тестування капіталу, необхідного для покриття ризиків.

У табл. 1 наведено найважливіші особливості методів оцінювання VaR.

Як видно з табл. 1, найкращим методом оцінки VaR, що дає змогу не тільки враховувати історичні дані, але й моделювати можливі відхилення значень факторів інтегрального фінансового ризику від запланованих, є метод стохастичного моделювання Монте-Карло. Він також дає змогу оцінювати прибутковість портфеля активів в умовах стресу, що особливо актуально для прогнозування й урахування в моделі кризових явищ.

Для оцінки екстремальних подій поряд з показником VaR можна розраховувати показник очікуваних втрат (Expected Shortfall, ES). Для оцінки найгіршої очікуваної прибутковості теоретично можна використовувати будь-який інший показник, що оцінює важкі хвости розподілу. Врахувати малоімовірні події можна, наприклад, розрахувавши середнє значення найгірших збитків, які можуть статися з ймовірністю не вище α . Саме за таким принципом розраховується когерентний показник Expected Shortfall, який дає змогу

Таблиця 1

Порівняння методів розрахунку VaR [8]

| Критерії | Дельта нормальний | Історичного моделювання | Метод імітаційного моделювання Монте-Карло |
|--|---------------------------------|---------------------------------------|--|
| Оцінювання | Локальне | Повне | Повне |
| Врахування історичного розподілу | Як оцінка нормального розподілу | Аналогічно, тому, яке було у минулому | Повністю |
| Врахування «допустимої» волатильності | Можливе | Ні | Так |
| Припущення про нормальний розподіл дохідностей | Так | Ні | Ні |
| Оцінка екстремальних подій | Погана | Погана | Можлива |
| Модельний ризик | Може бути значним | Допустимий | Високий |
| Об'єм необхідних ретроспектив | Середній | Дуже великий | Малий |
| Обчислювальна складність | Невисока | Висока | Дуже висока |
| Наочність | Середня | Висока | Низька |
| Застосування до нелінійних інструментів | Ні | Так | Так |

оцінити середні втрати по портфелю активів, які виходять за межі VaR: $ES_{\alpha} = E\{X|X > VaR_{\alpha}\}$ [13, с. 1494].

Дамо формальне визначення ES. Нехай R – випадкова величина, що описує майбутній прибуток або збиток портфеля активів через час T після моменту оцінювання, а $\alpha \in (0,1)$ – заданий рівень значущості. Тоді ES портфеля з параметрами α і T визначається таким чином:

$$ES_{\alpha} = -\frac{1}{\alpha} (E[R|R \leq x^{(\alpha)}] - x^{(\alpha)} \times (P[R \leq x^{(\alpha)}] - \alpha)),$$

де $x^{(\alpha)} = F_R^{-1}(\alpha)$. (7)

Оцінка ES, як і VaR, є уніфікованою мірою ризику, що дає змогу єдиним чином вимірювати схильність різних позицій до фінансових ризиків на різних рівнях і порівнювати їх між собою. Необхідно відзначити, що ES називають консервативною мірою ризику, оскільки, на відміну від VaR, яка ігнорує великі, але малоїмовірні збитки, ES зазвичай завищує рівень ризику, притаманний активу. При цьому оцінка ES володіє такими перевагами порівняно з VaR:

– дає змогу зрозуміти, чого чекати в гірших випадках; вона не тільки показує величину максимальних втрат, але й дає уявлення, наскільки важливими є ці втрати;

– ES є субадитивною мірою ризику; в загальному випадку це означає, що оцінка ES є адекватною мірою ризику у випадку, коли

розподіл факторів ризику відрізняється від нормального, при цьому будуть відображатися ефекти диверсифікації активів.

Надійна модель інтегрального фінансового ризику передбачає коректну оцінку ефективності, прибутковості, витрат і достатності капіталу в межах певного періоду часу. Оскільки обсяг капіталу не може бути достатнім, щоб покрити неочікувані втрати назавжди, менеджери банку повинні визначити конкретний період часу для розрахунку економічного капіталу. Існує безліч питань, які необхідно враховувати під час вибору часового горизонту. Вибір часового горизонту для оцінки VaR факторів ризику залежить від безлічі факторів, а саме від мети використання лімітів, середньої тривалості операцій, вимог регулятора тощо. Більшість зарубіжних фінансових установ, як правило, вибирає однорічний період часу і оцінює економічний капітал, доходи, витрати і ризику для цього єдиного періоду часу.

На нашу думку, доцільно проводити розрахунок інтегрального фінансового ризику на різних часових горизонтах. Спочатку розраховується VaR факторів ризику й інтегральний фінансовий ризик на традиційний період часу в 1 рік. Це обумовлено тим, що бюджети і стратегічні плани переважно складаються на рік вперед. Використовувати більший період часу в умовах нестабільного ринку не є доцільним, оскільки прогнози факторів ризику на більший

період будуть з великою ймовірністю некоректними. Потім проводиться оцінка інтегрального фінансового ризику на менший, ніж 1 рік, проміжок часу, наприклад, на 3 місяці. Згідно з експертними оцінками цього часу достатньо, щоб усунути наслідки реалізації ризику навіть за неліквідними активами, наприклад, реалізувати застави у вигляді нерухомості або земельних ділянок.

Вибір глибини аналізу даних, тобто періоду, за який враховуються історичні дані, визначається на підставі бек-тестінгу [14, с. 101]. У загальному випадку завдання полягає в тому, щоб підібрати таку глибину аналізу, яка, по-перше, буде достатньою для відображення поточних істотних тенденцій в динаміці та волатильності факторів ризику, а по-друге, не буде створювати «шуми» для розрахунку VaR через включення в розрахунок застарілих даних.

Основним елементом методології вимірювання інтегрального ризику банку є оцінка ймовірності дефолту. Рівень довірчої ймовірності (довірчий інтервал) показує, з якою ймовірністю економічний капітал повністю покриє наслідки реалізації ризиків, які будуть меншими розміру економічного капіталу [15, с. 192–193]. Вибраний довірчий рівень повинен застосовуватися для всіх видів ризиків. Чим більший рівень довірчої ймовірності, тим більша впевненість у надійності банку, а також тим менший рівень його неплатоспроможності. Сумарний розмір очікуваних і непередбачених втрат повинен бути покритий економічним капіталом з необхідною довірчою ймовірністю.

Довірчий інтервал вибирається згідно з:

– нормативними документами наглядових органів (наприклад, Базельський комітет з банківського нагляду рекомендує рівень в 99% для оцінки кредитних і ринкових ризиків та 99,9% для оцінки операційних ризиків [16], а в системі “Risk Metrics”, яка розроблена банком “J.P. Morgan”, використовується п’ятивідсоткова ймовірність (довірчий інтервал становить 95%) [1]);

– вподобаннями ризик-менеджерів банківської установи, виражених у корпоративній політиці (так званий ризик-апетит).

На нашу думку, в моделі оцінки інтегрального фінансового ризику як базові для ринкового, кредитного та операційного ризиків повинні використовуватись такі ж параме-

три довірчого інтервалу, як і в рекомендаціях Базеля II (99% і 99,9% відповідно). А для інших, менш значущих, ризиків довірчий інтервал може встановлюватись на нижчому рівні залежно від параметрів ризиковості операцій, притаманних певному виду банківської діяльності.

Висновки з цього дослідження. Отже, було проведено стислий огляд основних методів розрахунку VaR та ключових параметрів моделі, які можуть використовуватися під час розрахунку інтегрального фінансового ризику. На нашу думку, кращим методом оцінки VaR є метод імітаційного моделювання Монте-Карло, який, можливо, є найповільнішим, але водночас найпотужнішим і найнадійнішим завдяки можливості вибору оригінальної функції сумісного розподілу факторів інтегрального ризику. Він є досить еластичним для використання як параметрів історичних розподілів факторів ризику, так і моделювання сценаріїв з урахуванням експертних припущень про рух факторів ризику в майбутньому.

Основним недоліком цього методу є те, що він не дає інформації про найгірший можливий збиток за межами значення VaR (за заданого рівня довіри у 95% залишається невідомим, якими можуть бути втрати в 5% випадків).

Вирішенням означеної проблеми є показник ES, який повинен розраховуватися поряд з VaR і який дає змогу враховувати великі втрати, що можуть статися з невеликою ймовірністю. Він також більш адекватно оцінює ризик у поширеному на практиці випадку, коли розподіл втрат має відхилення на краях розподілу ймовірностей, що часто характерно для розподілів операційного ризику.

Слід зазначити, що методологія оцінки інтегрального фінансового ризику не є універсальною і повинна розроблятися для кожної банківської установи окремо залежно від специфіки її діяльності. Такі параметри, як часовий горизонт, глибина аналізу та довірчий інтервал, а також методи оцінки інтегрального фінансового ризику, повинні за допомогою бек-тестінгу і стрес-тестування проходити верифікацію та валідацію на регулярній основі. Розробка та використання банківськими установами України моделей оцінки інтегрального фінансового ризику дадуть змогу захиститися від наслідків реалізації ризиків та визначити обсяг необхідного рівня капіталу для покриття цих ризиків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Longestaey J. Risk Metrics TM – Technical Document / J. Longestaey, M. Spencer // Morgan Guaranty Trust Company of New York: NewYork, 1996. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yats.free.fr/papers/td4e.pdf>.
2. McNeil A.J. Quantitative risk management: Concepts, techniques and tools. Prince to university press / A.J. McNeil. – 2015. – 699 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://press.princeton.edu/chapters/s10496.pdf>.
3. Башкіров О.В. Порівняльний аналіз VAR-методів оцінки ризику активів банку / О.В. Башкіров // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Вип. 14. – С. 302–309.
4. Quantitative Risk Management. Concepts, Techniques and Tools / [A.J. R. McNeil, P. Frey, P. Embrechts] // Princeton University Press : Princeton and Oxford, 2005. – 554 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.blog.sciencenet.cn/home.php?mod=attachment&id=56287>.
5. Кадников А.А. VaR портфеля, содержащего инструменты с короткой историей торгов / А.А. Кадников // Вестник Новосибирского гос. ун-та (серия: социально-экономические науки). – 2009. – Т. 9 (№ 3). – С. 39–52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/2879/05.pdf>.
6. Лукашов А.В. Риск-менеджмент / А.В. Лукашов // Упр. корпоратив. финансами. – 2005. – № 5. – С. 43–60. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecsocman.hse.ru/data/052/996/1219/Risk_measurement_and_Var.pdf.
7. MacKay D.J. Introduction to Monte-Carlo methods / D.J. MacKay // Learning in graphical models. – 1998. – P. 175–204. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inference.phy.cam.ac.uk/mackay/erice.pdf>.
8. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [В.Е. Барбаумов, М.А. Рогов, Д.Ф. Щукин и др.] ; под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 877 с.
9. Giot P. Value at Risk for long and short trading positions / P. Giot, S. Laurent // Journal of Applied Econometrics. – 2003. – Vol. 18. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.timberlake-consultancy.com/slaurent/pdf/GiotLaurent.pdf>.
10. Волошин И.В. Оценка банковских рисков: новые подходы / И.В. Волошин. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 216 с.
11. Numerical recipes in C / [W.H. Press, S.A. Teukolsky, W.T. Vetterling, B.P. Flannery. – Cambridge : Cambridge university press. – 1998. – Vol. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www2.units.it/ipi/students_area/imm2/files/Numerical_Recipes.pdf.
12. Демкин И.В. Оценка интегрированного инновационного риска на основе методологии Value at Risk / И.В. Демкин // Проблемы анализа риска. – 2006. – Т. 3. – № 4. – С. 362–378. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.hse.ru/data/666/974/1224/Demkin1.pdf>.
13. Acerbi C. On the coherence of expected shortfall / C. Acerbi, D. Tasche // Journal of Banking & Finance. – 2002. – № 26 (7). – P. 1487–1503. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://arxiv.org/pdf/cond-mat/0104295v2>.
14. Підхід до оцінювання ризиків у задачах планування / [О.П. Гожий, І.А. Кобилінський, Д.В. Лугінець] // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – 2014. – № 800. – С. 98–105. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPKNIT_2014_800_17.
15. Moraux F. How valuable is your VaR? Large sample confidence intervals for normal VaR / F. Moraux // Journal of risk management in financial institutions. – 2011. – № 4.2. – P. 189–200. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://perso.univ-rennes1.fr/franck.moraux/research/JRMFI.pdf>.
16. Range of practices and issues in economic capital frameworks / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. – March 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs152.pdf>.

Проблеми формування універсальної системи оцінювання фінансової безпеки банку та банківської системи

Штефан Л.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Ільніцька Н.П.

магістрант
кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено основні підходи до оцінювання фінансової безпеки банків і банківської системи, а також виявлено основні недоліки цих підходів, зокрема відсутність системності, низька значущість і прогнозованість показників, високий рівень спорідненості та тотожності. На основі проведеного аналізу розроблено систему вибору показників оцінки фінансової безпеки банків та банківської системи. Виходячи з аналізу причин виникнення кризових явищ у економіці, виокремлено нові показники оцінки рівня фінансової безпеки вітчизняної банківської системи.

Ключові слова: фінансова безпека банків, фінансова безпека банківської системи, безпека банківської діяльності, показники фінансової безпеки, індикатори фінансової безпеки.

Штефан Л.Б., Ільніцька Н.П. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УНИВЕРСАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье исследованы основные подходы к оценке финансовой безопасности банков и банковской системы, а также выявлены основные недостатки этих подходов, в частности отсутствие системности, низкая значимость и прогнозируемость показателей, высокий уровень родства и тождественности. На основе проведенного анализа разработана система выбора показателей оценки финансовой безопасности банков и банковской системы. Исходя из анализа причин возникновения кризисных явлений в экономике, выделены новые показатели оценки уровня финансовой безопасности отечественной банковской системы.

Ключевые слова: финансовая безопасность банков, финансовая безопасность банковской системы, безопасность банковской деятельности, показатели финансовой безопасности, индикаторы финансовой безопасности.

Shtefan L.B., Ilnitska N.P. PROBLEMS OF FORMATION OF THE UNIVERSAL SYSTEM OF ESTIMATION OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE BANK AND THE BANKING SYSTEM

The main approaches to the assessment of the financial security of banks and the banking system have been explored and the main shortcomings of these approaches have been identified, in particular lack of systematic, low significance and predictability of indicators, high level of kinship and identity. Based on the analysis, a system for selecting indicators for assessing the financial security of banks and the banking system was developed. Based on the analysis of the causes of the emergence of crisis phenomena in the economy, new indicators for assessing the level of financial security of the domestic banking system are highlighted.

Keywords: financial security of banks, financial security of the banking system, security of banking activities, financial security indicators, financial security indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тенденції розвитку економіки України та військовий конфлікт з Російською Федерацією мають негативний вплив на вітчизняну банківську систему, що супроводжується відтоком вкладів населення, зростанням простроченої заборгованості, девальваційними та інфляційними тенденціями, банкрутством

контрагентів банків і самих банків. Погіршення внаслідок цього економічної безпеки держави призводить до суттєвого підриву фінансової безпеки як окремих комерційних банків, так і всієї банківської системи, що вимагає пошуку більш досконалих напрямів управління фінансовою безпекою як окремого банку, так і банківської системи загалом. У цьому кон-

тексті актуальності набуває питання саме оцінювання фінансової безпеки банків та банківської системи загалом як однієї із головних складових економічної безпеки нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінювання рівня фінансової безпеки банків і банківської системи у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі є недостатньо висвітленою, оскільки не має єдиного вектора підходів до розгляду безпеки банківської діяльності та основних її складових. У більшості наукових праць [2; 3; 5; 8; 10; 11; 13] увага приділяється аналізу більш широкої економічної категорії, а саме економічної безпеки банку чи банківської системи загалом. Однак, на наш погляд, з огляду на фундаментальні характеристики банків як фінансових посередників і фінансових підприємств, головною метою яких є отримання прибутку, основною опорою безпеки банку має бути саме фінансова, а не економічна безпека. Економічна безпека як економічна категорія та науковий термін більш доцільно вживати для аналізу безпеки підприємств, оскільки вони є складовими економічної системи та не входять до інших централізованих підсистем або не формують їх, як це відбувається у фінансовому секторі, де фінансова система є підсистемою економічної системи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, на наш погляд, напрацювань в цьому напрямі недостатньо, тому подальші наукові пошуки у сфері безпеки банків мають зводитися до аналізу саме фінансової безпеки банківської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження підходів до оцінювання фінансової безпеки банків та банківської системи загалом, а також формування практичних рекомендацій щодо їх удосконалення, виходячи з наслідків кризових явищ в економіці та гібридної війни в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз доводить, що в економічній літературі немає єдиного підходу до оцінювання безпеки банків, натомість більшість цих підходів зводиться до оцінки економічної безпеки банківської діяльності. Однак, аналізуючи наявні підходи до оцінки рівня економічної та фінансової безпеки банків і банківської системи, варто зауважити, що вони є досить подібними та часто включають в себе одні й ті ж самі показники, оскільки на етапі аналізу поняття економічної та фінансової безпеки банків є надто розмитими. Передусім така ситуація виникає тому, що майже усі кількісні

показники діяльності банків мають фінансову складову, оскільки банк є фінансовим підприємством, робота якого ґрунтується на операціях фінансового характеру з грошовими коштами.

Визначення проблем і недоліків в цих підходах щодо оцінювання фінансової безпеки банків і банківської системи загалом потребує групування цих підходів за певними групами. Серед таких груп, виходячи з аналізу широкого кола економічної літератури, варто виділити такі:

1) підходи, що ґрунтуються на використанні економічних нормативів як основних критеріїв оцінювання фінансової безпеки банків;

2) підходи, що базуються на аналізі коефіцієнтів та фінансових показників діяльності банків;

3) підходи, які використовують економіко-математичне моделювання;

4) підходи, які використовують методи експертних оцінок.

Проаналізувавши різні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки банків і банківської системи, ми можемо зробити висновок, що більшість науковців використовує підходи, які ґрунтуються на використанні коефіцієнтів і показників. Причому варто також зазначити, що всі підходи, окрім експертного оцінювання, є взаємопов'язаними з методом фінансових показників та коефіцієнтів, оскільки оцінка ризиків банків і математичні моделі ґрунтуються на цих показниках.

Якщо проаналізувати підходи, які ґрунтуються на економічних нормативах діяльності банків і банківської системи, то його не варто приймати до уваги, оскільки, як показує практика, такий метод не може відобразити реальний стан справ у банківській системі. Це пов'язано з тим, що економічні нормативи діяльності банків побудовані для ідеального банку та не можуть об'єктивно відобразити рівень фінансової безпеки банків, а також їх фінансову стійкість, враховуючи те, скільки останнім часом було визнано неплатоспроможних банків, хоча всі вони виконували економічні нормативи центрального банку. Тому ми вважаємо, що для оцінки рівня фінансової безпеки як окремого комерційного банку, так і банківської системи загалом варто використовувати відносні показники, які є більш гнучкими, ніж економічні нормативи.

Тому в цьому випадку універсальним підходом до оцінювання рівня фінансової безпеки є підходи, які ґрунтуються на коефіцієнтах, що відображають фінансові аспекти

діяльності банку. Кількість таких коефіцієнтів може бути досить різноманітною, оскільки кожен дослідник буде ставити перед собою різні кінцеві завдання (табл. 1).

Проаналізувавши різноманітні методи оцінювання фінансової, економічної та загальної безпеки банків і банківської системи загалом, можемо сказати, що заслуговує на увагу підхід Н.М. Наточеської [6, с. 84], яка запропонувала методику оцінки «стратегічної фінансової безпеки комерційних банків». Ця методика ґрунтується на індикаторах внутрішньої, зовнішньої та міжнародної фінансової безпеки комерційних банків, а також включає в себе визначення стадій фінансової безпеки

комерційних банків, такі як стабільна, нестабільна, загрозлива, критична, катастрофічна.

Однак ми не зовсім погоджуємося з переліком коефіцієнтів оцінки фінансової безпеки, які, на наш погляд, не охоплюють усіх загроз фінансової безпеки банку. Так, запропоновані в методиці коефіцієнти не враховують коефіцієнтів кредитного ризику на національному рівні (що включає в себе прострочену заборгованість, якість кредитного портфеля, обсяг сформованих резервів за кредитними ризиками), обсяг зовнішнього боргу банків (який відображає залежність банківської системи від зовнішнього ринку), коефіцієнт готівкових коштів або частки готівки в грошовій масі (дає

Таблиця 1

Показники оцінювання рівня фінансової безпеки комерційного банку і банківської системи [3; 4; 6; 9; 12]

| Показники для оцінки фінансової безпеки банку | Показники для оцінки фінансової безпеки банківської системи |
|---|---|
| 1) Динаміка показників ROA, ROE, % | 1) Достатність капіталу, % |
| 2) Якість активів банку | 2) Якість активів банківської системи |
| 3) Рівень проблемних кредитів, % | 3) Рівень проблемних кредитів, % |
| 4) Стабільність ресурсної бази | 4) Стабільність ресурсної бази |
| 5) Коефіцієнти кредитних ризиків, % | 5) Динаміка показників економічної ефективності та рентабельності (ROA, ROE), % |
| 6) Відхилення від нормативів ліквідності | 6) Коефіцієнт неплатоспроможних банків, % |
| 7) Плинність кадрів | 7) Обсяг ВВП на одну особу |
| 8) Норматив використання власного капіталу банків для придбання акцій юридичних осіб, % | 8) Частка присутності іноземних банків в банківській системі |
| 9) Коефіцієнт фондування в національній та іноземній валюті | 9) Коефіцієнт доларизації, % |
| 10) Ефективність роботи з процентними коштами | 10) Коефіцієнт монетизації економіки, % |
| 11) Ефективність комісійної діяльності | 11) Обсяг готівкових коштів до ВВП, % |
| 12) Прибуток на одного співробітника | 12) Обсяг ВВП на одну особу |
| 13) Співвідношення отриманих і виданих міжбанківських кредитів | 13) Обсяг інвестицій |
| 14) Загальна валютна позиція | 14) Обсяг боргу |
| 15) Платіжна позиція банку | 15) Нормативи обов'язкового резервування, % |
| 16) Частка коштів клієнтів, виражених в іноземній валюті, у всіх залучених коштах, % | 16) Випереджувальні темпи росту M2 над ВВП, % |
| 17) Пріоритетність напрямів використання капіталу | 17) Розподіл кредитів за галузями |
| 18) Можливості використання внутрішніх резервів банку | 18) Зміна ставок на національному та міжнародному міжбанківському валютному ринку |
| 19) Вартість банківських кредитів | 19) Дефіцит бюджету |
| 20) Рівень процентної маржі, % | 20) Фондовий ризик національного та міжнародного ринку |
| 21) Показники фінансової стійкості, а саме капітал, ліквідність, кредитні ризики, валютні ризики, ризики контрагентів, рентабельність, прибуток | 21) Обсяг рефінансування комерційних банків НБУ |
| | 22) Динаміка кредитно-дефолтного свопу |

змогу визначити рівень грошової маси, яка обслуговує тіньові потоки капіталів), обсяг готівкової іноземної валюти в готівковому грошовому обігу (дає змогу визначити обсяг непідконтрольної банківській системі грошової маси та спрогнозувати обсяги попиту на банківські депозити), окрім цього, не відображено динаміку ВВП, яка може бути одним з показників оцінки рівня ділової активності в країні. Тому ми вважаємо, що ця методика дасть змогу отримати адекватну оцінку фінансової безпеки окремого комерційного банку, проте не дасть змогу отримати повну оцінку фінансової безпеки банківської системи.

Окрім цього, існує ще один підхід до оцінювання економічної безпеки банків, запропонований В.І. Франчук та С.І. Мельник [13, с. 56], в частині побудови шкали оцінки рівня економічної безпеки банку шляхом застосування формули «золотого поділу», яка дала змогу побудувати таку градацію економічної безпеки банку: недостатній, критичний, достатній, оптимальний. Однак не зовсім зрозумілими є мотиви використання показників оцінки рівня безпеки банку, зокрема таких, як максимальна «безпечна» сума кредитування, можливість використання внутрішньобанківських резервів, дохідність активів, частка дохідних активів, кількість дохідних активів на 1 грн. платних активів і величина дохідних активів на 1 грн. власного капіталу. Більшість показників активів характеризують рентабельність активів банку, а тому є тотожними та взаємодоповнюючими, що додає надмірної ваги активам у формулі розрахунку коефіцієнтів, а це робить результати моделі більш залежними від активів, ніж від інших компонентів банківської діяльності.

Не менш цікавим підходом до оцінки фінансової безпеки банків є підхід, що ґрунтується на бальній оцінці з інтегральним значенням у 130 балів, запропонований колективом авторів монографії «Фінансова безпека підприємств і банківських установ» за редакцією А.О. Єпіфанова [4]. Основою такого підходу є визначення певного набору показників фінансової безпеки банків і сірих зон показників, які дають змогу охарактеризувати те значення показника, за якого складно однозначно оцінити показник. За результатами дослідження автори побудували шкалу фінансової безпеки банків, яка включає в себе такі три рівні: критичний (менше 80 балів), недостатній (80–110 балів), достатній (110–130 балів). Математична модель дає змогу оцінити рівень фінансової безпеки банку, однак, на наш погляд, перелік показників, використаних у

побудові цієї моделі, недостатньо враховує валютні ризики, які можуть виникнути в умовах паніки на валютному ринку, оскільки загальна валютна позиція дає змогу оцінити валютний ризик банку, пов'язаний з поточними платежами і конверсійними операціями, а також міжнародною діяльністю. На наш погляд, у цьому контексті більш інформативними і впливовими показниками були б показники доларизації кредитів і депозитів банку, оскільки в умовах фінансової кризи та суттєвої девальвації гривні зростає ризик відтоку вкладів в іноземній валюті, що вимагає від банку більше втрат для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Крім того, в умовах девальвації банки змушені здійснювати переоцінку резервів за кредитними операціями, а якщо коефіцієнт доларизації кредитного портфеля банку становить близько 50%, то резерви суттєво зростуть, що призведе до втрати прибутковості, рентабельності, зниження ефективності діяльності тощо. Аналогічними за змістом є підходи З.О. Васильченко, І.В. Васильченко [11] та Н.С. Різник [12].

Підходи Е.А. Андрєєвої [3], Г.Ю. Хачатуряна [8], В.І. Гайдука [1], О.І. Барановського [9] ґрунтуються на виокремленні та обґрунтуванні певної кількості індикаторів, які відображають стан безпеки банківської діяльності без побудови економіко-математичних моделей.

Підхід П.В. Калаура ґрунтується на групуванні показників фінансової безпеки за ступенями ризиків (достатність капіталу, кредитний ризик, доходи/прибутковість, ліквідність, валютний ризик [7, с. 28]), а самі показники ґрунтуються на економічних нормативах діяльності банків Республіки Білорусії.

Ще один підхід до оцінки економічної безпеки банків запропонований О.М. Штаєр та О.М. Колодієвим [5, с. 70] та базується на основі розрахунку таксономічних показників ліквідності, ділової активності, ефективності управління та достатності капіталу банків України, а також кластерному аналізу, який дав змогу авторам ранжувати банківські установи за ступенем економічної безпеки. Недоліком цього підходу, на нашу думку, є недостатня кількість показників, що відображають економічну безпеку (зокрема, фінансову безпеку) банків, адже незрозуміло, що авторами враховується і показник ефективності управління (цей показник може відображати як кількісну, так і якісну складову управління, яку неможливо математично виразити), проте не враховуються фінансові показники, які відображають валютні ризики.

Поряд з кількісними методами оцінки рівня фінансової безпеки банків і банківської системи варто відзначити підходи до оцінки якісних показників фінансової безпеки, зокрема методи експертних оцінок, які ґрунтуються на анкетуванні банківських експертів. Такий метод оцінювання фінансової безпеки банків і банківських установ, на нашу думку, може бути лише доповненням до розглянутих вище кількісних методів, оскільки за такого оцінювання буде існувати суб'єктивний фактор експертів [4].

Аналізуючи показники оцінки рівня безпеки банківської діяльності, можна зробити висновок, що сьогодні існує проблема не тільки вибору необхідної кількості таких показників для оптимального аналізу фінансової безпеки банківської системи, але й проблема визначення найвпливовіших показників на фінансову безпеку банків, а отже, необхідною є розробка певної системи відбору таких показників.

На нашу думку, вибір показників для оцінювання рівня фінансової безпеки банків і банківської системи необхідно здійснювати за принципами вимірності, прогнозованості та значущості.

Сутність принципу вимірності полягає в тому, що пропонований показник діяльності банків або функціонування банківської системи має бути вимірним, тобто мати конкретне кількісне значення в абсолютному чи відносному значенні. Окрім цього, цифрові дані для обчислення значення цього показника мають бути доступними для дослідника.

Принцип прогнозованості передбачає змогу прогнозування майбутньої динаміки того чи іншого показника, оскільки однією з основних вимог до управління тим чи іншим процесом є його прогнозованість.

Сутність принципу значущості полягає в тому, що показник має бути значущим для діяльності банків і мати вагомий вплив на кількісні параметри його діяльності і фінансову безпеку банку загалом.

Щодо вибору самих показників, то, на наш погляд, необхідно враховувати досвід кризових явищ економіки України та зовнішні загрози, які стоять перед вітчизняною економікою, зокрема загроза гібридної війни, яка включає в себе не тільки військові дії, але й підлив фінансової безпеки держави за рахунок присутності іноземного банківського капіталу.

Виходячи з цих позицій, на наш погляд, можна сказати, що серед показників, які характеризують стан фінансової безпеки

комерційних банків, варто виокремити ті показники, які відображають його фінансову стійкість, зокрема адекватність регулятивного капіталу, показник базових ліквідних активів (включає активи з кінцевим строком погашення до 31 дня) і широкий показник ліквідності (включає активи з кінцевим строком погашення до 1 року), показники простроченої заборгованості та обсяг відрахування в резерви за активними операціями, показники доларизації кредитів і депозитів, показники ефективності банківської діяльності (ROA, ROE), показники прибутковості.

Як показує практика, вагомий вплив на фінансову безпеку вітчизняних банків має ризик контрагента, який включає в себе як інсайдерів, так і інші комерційні банки, оскільки в умовах кризи погіршення ситуації з ліквідністю будь-кого з них призведе до миттєвого погіршення фінансової безпеки комерційного банку.

Наступною групою показників, за допомогою яких можна оцінити рівень фінансової безпеки комерційних банків, є показники, що відображають вплив зовнішніх факторів на діяльність комерційних банків, тобто тих факторів, на які комерційні банки не мають прямого впливу, зокрема монетарні індикатори (облікова ставка, норма обов'язкового резервування, ставка за операціями на відкритому ринку) можуть мати негативний вплив на фінансову безпеку банків у разі низької незалежності центрального банку; валютний курс (девальвація якого впливає на рівень довіри до банків, а також призводить до суттєвих втрат внаслідок курсових переоцінок і до росту простроченої заборгованості); інфляція (зростання інфляції призводить до зниження реальних заробітних плат і породжує попит на іноземну валюту, а також знижує кредитоспроможність позичальників і купівельну спроможність населення загалом); динаміка ВВП відображає ділову активність та економічне зростання країни, що впливає на динаміку ресурсної бази банків та їх кредитно-інвестиційний портфель.

Щодо вибору показників оцінки рівня фінансової безпеки банківської системи загалом, то більшість показників є аналогічними до показників оцінки фінансової безпеки комерційних банків, однак значення самих показників обчислюється загалом по системі. Проте, враховуючи досвід кризових явищ в Україні та гібридної війни з Росією, на наш погляд, варто виокремити чотири показники, які мають суттєвий вплив на фінансову без-

пеку вітчизняної банківської системи. Одним з головних таких показників є концентрація капіталу банківської системи в іноземних банках, зокрема в державних банках Російської Федерації, адже концентрація капіталу в банках країни-агресора дає їй змогу здійснювати підлив фінансової безпеки вітчизняної банківської системи шляхом збільшення попиту на іноземну валюту, а також шляхом шантажу в контексті впливу на рішення монетарної влади нашої держави.

Крім того, вагоме місце серед показників, що мають вплив на фінансову безпеку банківської системи України, займають показники частки готівки у грошовій масі та частки іноземної готівки в грошовому обігу, що дає змогу оцінити можливості відтоку депозитів з банків, можливості збільшення попиту на іноземну валюту, а також визначити обсяг грошової маси, яка незадіяна банками для розвитку вітчизняної економіки і підтримки своєї ліквідності.

Останнім показником, який, на наш погляд, є корисним для оцінки рівня фінансової безпеки банківської системи України є динаміка кредитно-дефолтного свопу, що відображає ризиковість української економіки, а отже, дає змогу оцінити ризики відтоку капіталу з вітчизняної банківської системи.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, ми можемо підсумувати, що в економічній літературі не існує комплексного підходу до оцінювання фінансової безпеки банків і банківської системи, оскільки немає єдиного

підходу до визначення структури понять безпеки банку загалом. Всі наявні підходи до оцінювання фінансової безпеки банківської діяльності здебільшого спрямовані на мікроекономічний рівень. На жаль, у всіх цих підходів є відповідні недоліки, а саме відсутність системності, низька значущість і прогнозованість показників, високий рівень спорідненості та тотожності тощо. Тому як напрями удосконалення підходів до оцінки фінансової безпеки банків і банківської системи пропонуємо систему показників оцінки фінансової безпеки, яка ґрунтується на принципах вимірності, значущості та прогнозованості, а також охоплює показники, які відображають основні напрями діяльності банку і банківської системи, а також вплив зовнішніх факторів на фінансову безпеку банків. Особливе значення в цій системі показників відведено показнику концентрації капіталу іноземних банків. Запропонована система, на наш погляд, є корисною з тих міркувань, що від вибору показників оцінки фінансової безпеки банків і банківської системи залежить ефективність такої оцінки, яка може бути побудована за принципами таксономічних показників, золотого поділу, побудови інтегрального показника тощо.

Подальших наукових досліджень потребують підходи до побудови економіко-математичних моделей інтегральних показників фінансової безпеки банківської системи України на основі запропонованих нами показників і системи їх відбору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Финансовая безопасность коммерческих банков: критерии и индикаторы / [В.И. Гайдук, А.Л. Вороков, Н.В. Гайдук] // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 114 (10). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2015/10/pdf/06.pdf>.
2. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 168–175.
3. Андреева Е.А. Обеспечение экономической безопасности российского многофилиального банка с иностранным участием : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е.А. Андреева. – М., 2014. – 184 с.
4. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : [монографія] / [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбродський та ін.] ; за заг. ред. А.О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2009. – 295 с.
5. Штаєр О.М. Формування універсальної системи оцінки економічної безпеки банку / О.М. Штаєр, О.М. Колодізєв // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 67–75.
6. Наточеева Н.Н. Методология обеспечения стратегической финансовой безопасности коммерческих банков / Н.Н. Наточеева // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 4. – С. 79–88.
7. Каллаур П.В. Система обеспечения устойчивости банковского сектора Республики Беларусь / П.В. Каллаур // Деньги и кредит. – 2008. – № 6. – С. 23–29.
8. Хачатурян Г.Ю. Институциональные основы обеспечения экономической безопасности банковской системы Российской Федерации в современных условиях : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Г.Ю. Хачатурян. – Москва, 2010. – 27 с.

9. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–25.
10. Штефан Л.Б. Сучасні методичні підходи до вдосконалення стрес-тестування банків / Л.Б. Штефан // Економіка та держав. – 2015. – № 4. – С. 87–90.
11. Васильченко З.О. Теоретична концепція оцінки економічної безпеки банку / З.О. Васильченко, І.В. Васильченко // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 36–45.
12. Різник Н.С. Теоретичні підходи до побудови методики діагностики фінансової безпеки банку / Н.С. Різник // Фінансова система України : зб. наук. пр. – Вип. 10. – Ч. 3. – Острог : Національний університет «Острозька академія», 2008. – С. 195–201.
13. Франчук В.І. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки комерційного банку / В.І. Франчук, С.І. Мельник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2012. – № 1. – С. 48–58.

УДК 336.2

Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні

Яструбецька Л.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті обґрунтовано необхідність протидії протиправним захопленням вітчизняних суб'єктів господарювання. Розглянуто особливості організації рейдерських атак, зокрема основні етапи захоплення підприємства та чинники, які враховуються під час його планування. Охарактеризовано типові схеми та технології, що використовуються рейдерами. Розкрито напрями адміністративного тиску на суб'єкти господарювання в процесі рейдерського захоплення. Окреслено економічні, політичні, правові та соціально-психологічні наслідки рейдерства для розроблення ефективних заходів протидії йому в Україні.

Ключові слова: фінансова безпека суб'єктів господарювання, рейдерські захоплення підприємств, захист прав власників, схеми та технології рейдерства.

Яструбецька Л.С. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕЙДЕРСКИХ ЗАХВАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье обоснована необходимость противодействия противоправным захватам отечественных субъектов хозяйствования. Рассмотрены особенности организации рейдерских атак, в частности основные этапы захвата предприятия и факторы, которые учитываются при его планировании. Охарактеризованы типичные схемы и технологии, используемые рейдерами. Раскрыты направления административного давления на субъекты хозяйствования в процессе рейдерского захвата. Определены экономические, политические, правовые и социально-психологические последствия рейдерства для разработки эффективных мер противодействия ему в Украине.

Ключевые слова: финансовая безопасность субъектов хозяйствования, рейдерские захваты предприятий, защита прав собственников, схемы и технологии рейдерства.

Yastrubetska L.S. FEATURES OF RAIDER ATTACKS ON ENTERPRISES IN UKRAINE

The necessity of combating illegal seizure of national entities explained in the article. Considered the features of raider attacks including the main stages and the factors of capturing enterprise. Characterized schemes and technologies used by raiders. Presented areas of administrative pressure on business entities in the process of raider attacks. Outlined the economic, political, legal, social and psychological consequences of raider attacks in order to develop effective measures combating them in Ukraine.

Keywords: financial security of enterprises, protection of property rights, raiding, schemes and technologies of raider attacks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У закордонній практиці поширеним способом забезпечення зростання компаній та розширення діяльності й сфер впливу на ринку є процеси злиття і поглинання, за допомогою яких ділові одиниці забезпечують, з одного боку, захист своїх інтересів, з іншого – конкурентні переваги.

Цивілізований розвиток бізнесу ґрунтується на рівноправному, за взаємною згодою сторін, злитті та поглинанні підприємств та власності різних форм. Консолідація бізнесу в Україні відбувається всупереч світовим закономірностям розвитку процесів злиття та поглинання і має свої характерні риси, серед яких ключовими є: слабка захищеність прав власників, значний вплив політичного складника на функціонування підприємництва в

країні, наявність корупційного складника у схемах перерозподілу бізнесу, а також низький рівень правової культури.

Сукупність перелічених чинників значно сприяла появі та поширенню в Україні рейдерства – особливого виду діяльності, за якого контроль над активами суб'єктів господарювання нерідко провадять із порушенням їхніх прав та інтересів. Зростання кількості рейдерських захоплень підприємств знижує рівень їх фінансової безпеки, негативно впливає не лише на їх інвестиційну привабливість, але й на розвиток економіки країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами рейдерства працювали вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема Я.В. Бережний, Ю.А. Берлач, З.С. Варналій,

І.А. Дмитрієв, Д.В. Зеркалов, В.Ю. Нестеренко, О.М. Юрченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас низка теоретичних та практичних аспектів цієї складної проблематики ще потребує поглибленого дослідження з урахуванням значного зростання економічної злочинності та стрімкого розширення спектру загроз інтересам власників в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у з'ясуванні особливостей організації рейдерських захоплень вітчизняних підприємств, зокрема чинників, які аналізує рейдер під час планування захоплення, схем та технологій, які використовуються рейдерами, для розроблення заходів із захисту прав та інтересів власників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характер дій з організації рейдерського захоплення суб'єкта господарювання може відрізнятися залежно від структури його статутного капіталу, фінансових можливостей рейдерів, фінансового стану підприємства-жертви, його готовності до опору та інших чинників. Водночас кожна рейдерська атака є ретельно спланованою операцією, що здебільшого складається з таких основних етапів (рис. 1).

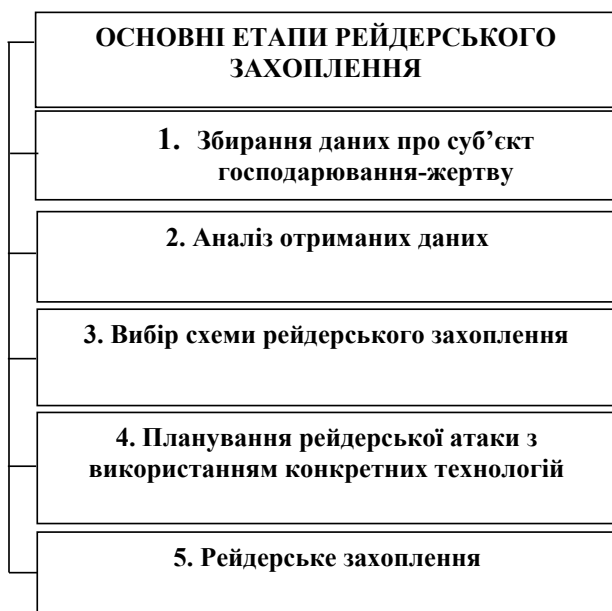


Рис. 1. Основні етапи рейдерського захоплення суб'єкта господарювання

Реалізація рейдерської атаки розпочинається зі збирання й аналізу інформації про всі складники функціонування суб'єкта господарювання, зокрема фінансову та податкову звітність, матеріали управлінського обліку, статутні документи суб'єкта господарювання,

відомості з реєстру акціонерів (частка підприємства, яка припадає на середнього акціонера, список найбільших акціонерів, у тому числі їхні особисті дані), протоколи ради директорів, трудові договори; даних про особливості управління, фінансову політику, топ-менеджмент, активи та зобов'язання підприємницької структури.

Особливу увагу під час збирання інформації про суб'єкт господарювання приділяють даним, що компрометують його керівництво, та всім аспектам функціонування підприємства, що роблять його вразливим до дій зловмисників. Також рейдери оцінюють систему охорони суб'єкта господарювання, аналізують його здатність протидіяти можливому захопленню, зокрема досліджують можливість залучення суб'єктом господарювання для свого захисту судових органів і прокуратури, органів державної влади та місцевого самоврядування.

Усі чинники, які аналізує рейдер перед захопленням жертви, умовно можна розділити на загальні умови функціонування, сильні та слабкі сторони підприємства (рис. 2).

Інформацію про суб'єкт господарювання можна отримати із зовнішніх та внутрішніх джерел. Інформацію із внутрішнього середовища суб'єкта господарювання отримують унаслідок несанкціонованого проникнення в його комп'ютерну мережу, сервери, системи зберігання баз даних; прослуховування розмов, отримання конфіденційної інформації за допомогою підкупу або шантажу працівників, а також зумисно впроваджених агентів у структуру суб'єкта господарювання-жертви.

Інформацію із зовнішнього середовища суб'єкта господарювання рейдери можуть отримати як із легальних, так і з нелегальних джерел (рис. 3).

Насамперед провадять пошук відкритої інформації, до якої є вільний доступ. Для цього рейдери виконують моніторинг довідників, повідомлень ЗМІ, аналізують матеріали презентацій, виставок і конференцій, у такий спосіб черпаючи інформацію про суб'єкт господарювання-жертву.

Також рейдери можуть одержувати конфіденційні дані, застосовуючи корупційні зв'язки з органами державної влади, зокрема ініціюючи різні перевірки. Інформацію про суб'єкт господарювання часто отримують через благодійні організації, а також постачальників і споживачів підприємства. Інколи для отримання конфіденційних даних про суб'єкт господарювання-жертву рейдери вдаються до

проведення фальшивих конкурсів, ведуть фіктивні перемовини про купівлю продукції або суб'єкт господарювання загалом.

Наступний етап рейдерської атаки – ретельний аналіз зібраної інформації про суб'єкт господарювання. Вивчають ринкову позицію суб'єкта господарювання, оцінюють його ринкову вартість, аналізують фінансовий

стан та інвестиційну привабливість. Важливу роль в аналізі функціонування суб'єкта господарювання відводять прогалинам та недолікам в організації фінансового менеджменту.

На підставі отриманих результатів аналізу вибирають схему рейдерського захоплення з плануванням конкретних технологій, які використовуватимуть.

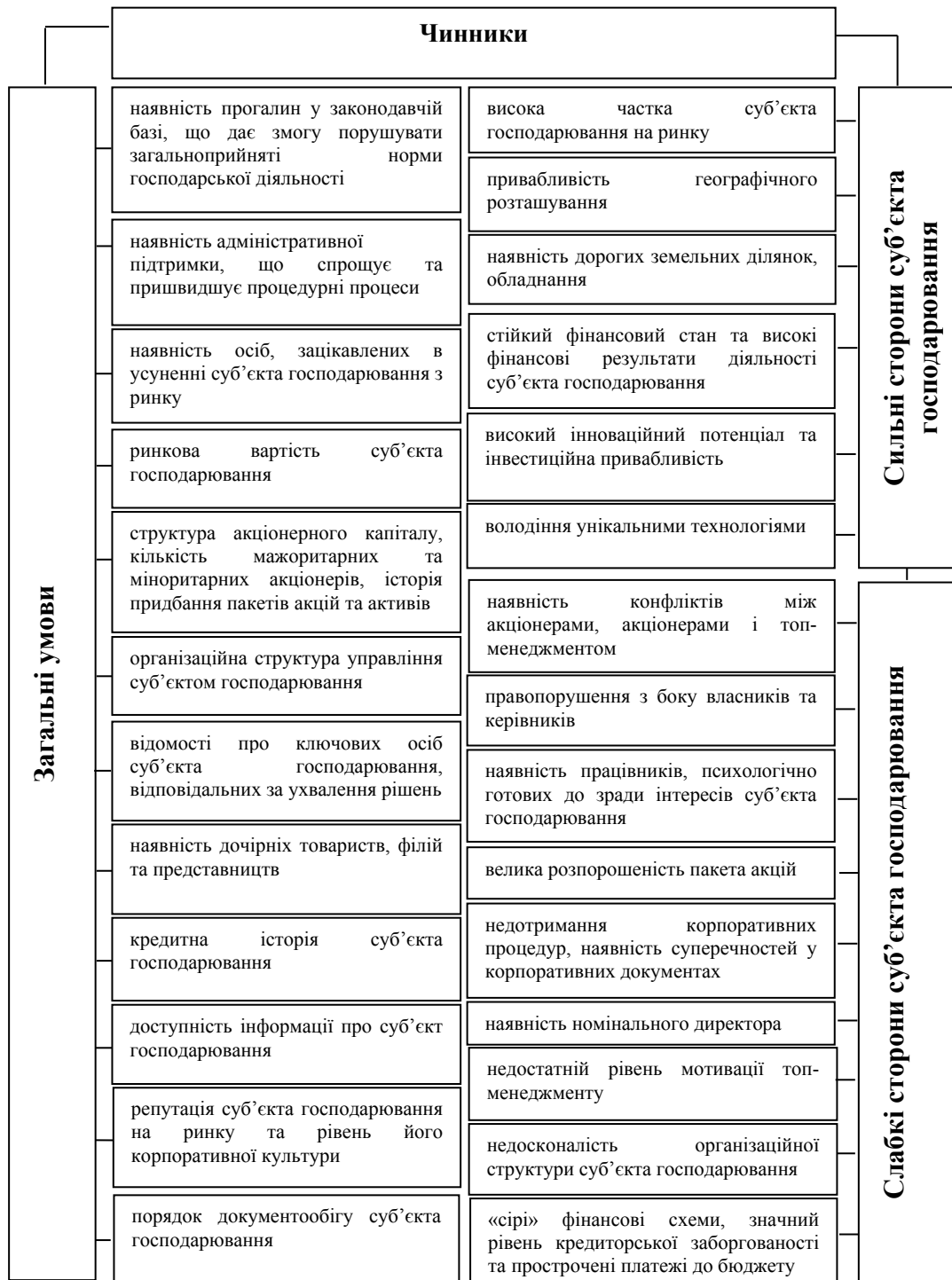


Рис. 2. Чинники, які аналізує рейдер перед захопленням суб'єкта господарювання

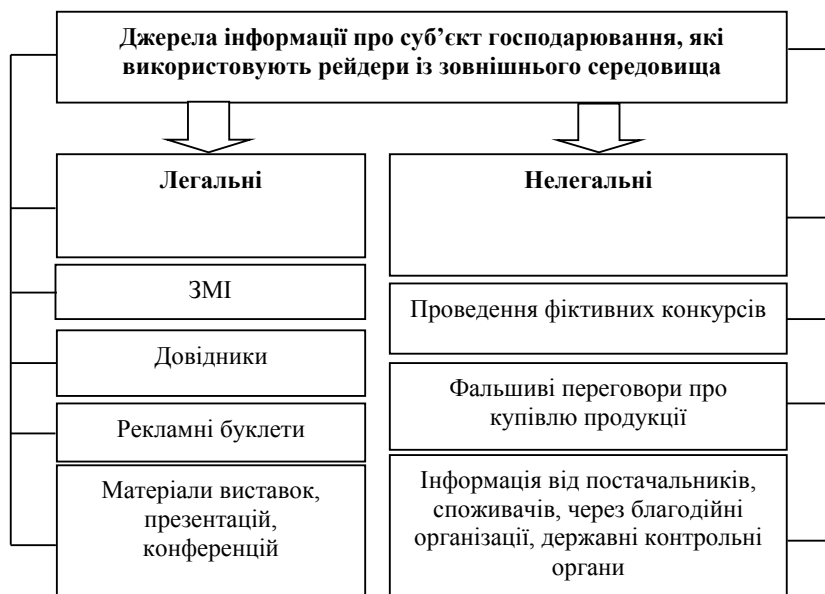


Рис. 3. Зовнішні джерела інформованості рейдера про суб'єкт господарювання

До типових схем рейдерських атак в Україні належать:

- рейдерство через акціонерний капітал, що здебільшого відбувається за наявності розпорошеного акціонерного капіталу;
- рейдерство через кредиторську заборгованість, що передбачає викуп рейдером зобов'язань суб'єкта господарювання та пред'явлення їх до одноразової оплати;
- рейдерство через органи управління, що може реалізуватися як за допомогою підкупу керівництва підприємства, так і шляхом запровадження контролю над ним шантажем, кримінальним переслідуванням та погрозами;
- позбавлення власності внаслідок оскарження результатів приватизації.

Під час рейдерського захоплення найчастіше використовують такі технології (рис. 4).

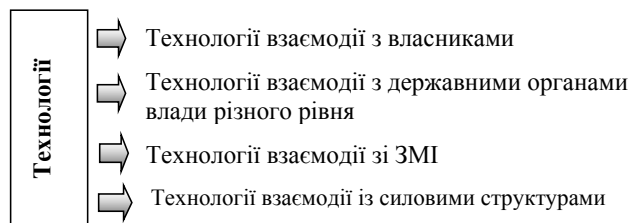


Рис. 4. Технології рейдерських атак

У ході рейдерської атаки передусім використовують технології взаємодії з власниками. Це різноманітні перемовини, що часто відбуваються з елементами психологічного тиску, зокрема залякування, шантаж тощо.

Крім того, рейдери активно застосовують технології взаємодії з державними органами.

Як зазначає О. Литвак, жодна рейдерська атака не закінчиться успішно, якщо вона не супроводжується прикриттям із боку державних структур, правоохоронців і суду [7, с. 40]. Якщо ж цього не відстежує місцева влада, то це свідчить або про забезпечення цими органами такого захоплення, або про їхню економічну некомпетентність, професійну непридатність [8, с. 67].

Основними цілями адміністративного тиску на товариство є створення умов, за яких:

- неможливе швидке виведення активів (досягають накладенням арешту на всі цінні активи товариства, а також заборонаю укладати господарські договори щодо відчуження чи обтяження активів тощо);
- ускладнено фінансово-господарську діяльність товариства та започатковано його фінансове виснаження (досягають збільшення кількості перевірок діяльності товариства з боку різних відомств, створенням перешкод в отриманні товариством дозвільних документів, анулюванням ліцензій, затримкою в розмитненні придбаних товариством за кордоном обладнання та товарів, відмовою в проведенні державної реєстрації тощо);
- унеможливлено для ключових акціонерів перерозподілити акції для захисту (досягається порушенням щодо таких акціонерів кримінальних справ тощо).

Виділяють такі основні напрями адміністративного тиску на суб'єкти господарювання, зокрема акціонерної форми власності в процесі рейдерського захоплення [2, с. 27–28]:

- кримінально-правовий – ініціювання порушення «замовних» кримінальних справ, у межах яких можуть накладати арешти на майно та застосовувати запобіжні заходи до окремих осіб – посадових осіб та ключових акціонерів товариства для психологічного тиску на них;
- податковий – організація податкових перевірок щодо товариства та його контрагентів, щоб скомпрометувати «жертву» та послабити фінансові надходження, залишаючи без коштів на захист;
- поліцейський – проведення низки перевірок стосовно осіб та товариства (тактика перевірки може бути різною залежно від виду діяльності);

- прокурорський – забезпечення протидії слідству в кримінальних справах проти рейдерів (перевірка, об'єднання та переміщення кримінальних справ для їх закриття або припинення провадження);
- контрольний – організація перевірок правил ведення товариством господарської діяльності, дотримання законодавства про охорону праці тощо;
- ліцензійний – організація документальних перевірок та перевірок дотримання умов ліцензування охоронних, юридичних та аудиторських підприємств, які в межах своїх функцій повинні гарантувати безпеку товариства (для їх нейтралізації);
- міжнародний – ужиття заходів щодо спрямування майнових суперечок за межі юрисдикції України;
- господарсько-процесуальний – ініціювання низки господарських позовів у різних

регіонах із певним періодом їхнього подання для не виграшу в суді, а створення безперервного потоку судових засідань (як забезпечення рішень, унаслідок ухвалення яких можуть накладати заборону на відчуження майна).

Механізм використання корупційної взаємодії з правоохоронними органами в ході рейдерського захоплення показано на рис. 5.

Особливе місце в процесі рейдерської атаки відводять технологіям взаємодії зі ЗМІ. Метою замовних рейдерських PR-компаній є формування вигідної для рейдерів громадської думки у вигляді об'єктивного обґрунтування зміни керівництва суб'єкта господарювання для його подальшого захоплення. Організовані рейдерами медійні заходи здебільшого спрямовані на компрометування керівництва суб'єкта господарювання-жертви для позбавлення його підтримки акціонерів.

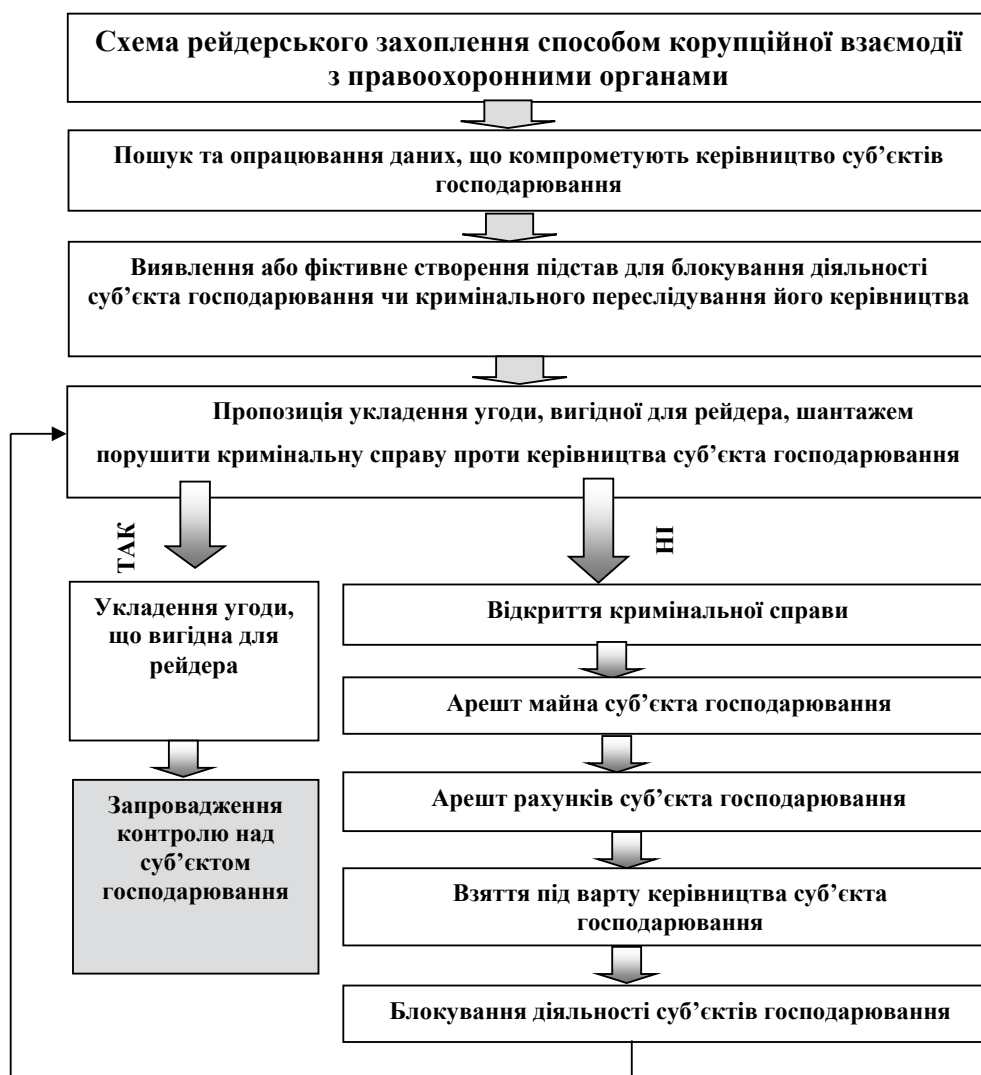


Рис. 5. Використання корупційної взаємодії з правоохоронними органами в ході рейдерського захоплення

Наприклад, PR-технологи рейдера розробляють матеріали, що дискредитують менеджмент підприємства-жертви та одночасно характеризують вигоди від зміни власника. Зокрема, у ЗМІ можуть поширювати неправдиву інформацію про незадовільний фінансово-господарський стан суб'єкта господарювання, невиконання ним зобов'язань перед контрагентами, анулювання ліцензій тощо.

Часто рейдери в процесі захоплення суб'єкта господарювання застосовують технології взаємодії із силовими структурами. Це, зокрема, стосується вчинення низки таких злочинів, як вимагання, примус до укладання угод, шахрайство, викрадення людей, знищення майна, залякування, фізичне насильство тощо.

Висновки з цього дослідження. Рейдерство супроводжується низкою негативних наслідків

економічного, політичного, правового та соціально-психологічного характеру, зокрема:

- погіршення інвестиційного клімату, що призводить до сповільнення темпів інвестиційного розвитку економіки;
- скорочення обсягів виробництва;
- масовий відтік капіталу за кордон;
- активізація процесів відмивання грошей, одержаних злочинним способом;
- дискредитація представників влади, правоохоронних органів і судів;
- підвищення рівня безробіття, зниження соціальних стандартів.

Стрімке поширення протиправних захоплень підприємств в Україні компрометує політику держави та підриває престиж країни на міжнародній арені, тому вимагає розроблення та застосування ефективних заходів щодо попередження та протидії рейдерству.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Варналій З.С., Живко З.Б. Роль державних інституцій в удосконаленні державного регулювання у сфері протидії рейдерству / З.С. Варналій, З.Б. Живко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2014. – № 154. – С. 12.
2. Гарагонич О.В. Етапи рейдерського захоплення акціонерних товариств / О.В. Гарагонич // Вісник Академії адвокатури України. – 2013. – № 3(28). – С. 27–28.
3. Дмитрієв І.А. Управління ризиком рейдерського захоплення підприємства : [монографія] / І.А. Дмитрієв, В.Ю. Нестеренко. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 178 с.
4. Друзін Р.В. Засади забезпечення протидії недружньому злиттю і поглинанню підприємств / Р.В. Друзін // Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 5. – С. 36.
5. Єфименко А. Рейдерство, або ринок контролю / А. Єфименко // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3072>.
6. Зеркалов Д.В. Рейдерство : [монографія] / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2011. – С. 19.
7. Литвак О. Проблема рейдерства очима кримінолога і цивіліста / О. Литвак, І. Кучеренко // Вісник Нац. академії прокуратури України. – 2010. – № 3(19). – С. 40–44.
8. Молодик В.В. Прокурорський нагляд за додержанням законодавства в сфері захисту прав суб'єктів підприємницької діяльності та протидії рейдерству : [наук.-практ. посіб.] / В.В. Молодик, О.О. Седлецький, О.З. Гладун. – К. : Алерта, 2013. – 144 с.
9. Нестеренко В.Ю. Рейдерство в Україні: оцінка сучасного стану, причини та перспективи розвитку / В.Ю. Нестеренко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2011. – № 1. – С. 20–23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/piprp_2011_1_6.pdf.
10. Юрченко О.М. Рейдерство в Україні / О.М. Юрченко // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2012. – № 2(28). – С. 81–82.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.063

Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах та напрями їх вирішення

Гаркуша С.А.кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

Статтю присвячено актуальним питанням впровадження управлінського обліку на підприємствах. Визначено відмінності бухгалтерського та управлінського (фінансово-економічного) обліку. Запропоновано етапи впровадження управлінського обліку. Встановлено, що застосування автоматичних систем дасть змогу уникнути помилок та неточностей у звітності і прискорити процес збору й обробки даних.

Ключові слова: управлінський облік, фінансово-економічний облік, автоматизовані системи обліку, облікова інформація, підприємство.

Гаркуша С.А. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам внедрения управленческого учета на предприятиях. Определены различия бухгалтерского и управленческого (финансово-экономического) учета. Предложены этапы внедрения управленческого учета. Определено, что применение автоматических систем позволит избежать ошибок и неточностей в отчетности и ускорит процесс сбора и обработки данных.

Ключевые слова: управленческий учет, финансово-экономический учет, автоматизированные системы учета, учетная информация, предприятие.

Harkusha S.A. THE IMPLEMENTATION ISSUES OF MANAGEMENT ACCOUNTING FOR ENTERPRISES AND DIRECTIONS OF SOLUTION

The article is devoted to topical issues in the implementation of management accounting company. Determined differences of accounting and management (financial and economic) accounting. Proposed stages of implementation of management accounting. It is established that the use of automated systems to avoid mistakes and inaccuracies in reporting and accelerate the process of collecting and processing data.

Keywords: management accounting, financial and economic accounting, computerized accounting system, accounting information, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна ринкова економіка висуває особливі вимоги до якості процесу управління підприємствами. Успіх діяльності та виживання будь-якого господарюючого суб'єкта визначається рівнем розвитку управлінського обліку. Впровадження його на підприємстві стає незамінним процесом, оскільки забезпечить своєчасне та оперативне отримання різної інформації про виробничу діяльність та інші господарські операції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На проблеми впровадження управлінського обліку та напрями їх вирішення значну увагу звертають науковці та практики. Їм присвячено фахові дослідження таких вітчизняних учених, як: В.А. Москаленко [1], В.С. Улан-

чук та Г.Ю. Аніщенко [2], О.О. Августова [3], С.О. Левицька [4], Ю.В. Безвержня [5] та ін.

Деякі автори наголошують на розрізненні облікових систем. Так, В.А. Москаленко [1] зазначає про суттєву відмінність управлінського обліку від традиційного бухгалтерського обліку, зорієнтованого на складання фінансової звітності, і головною відмінністю є те, що на відміну від фінансового обліку, який ведеться з дотриманням певних офіційних регламентів (інструкцій, стандартів тощо), встановлених державними органами або професійними організаціями, управлінський облік не обмежений у виборі методів та правил.

В.С. Уланчук та Г.Ю. Аніщенко [2] дійшли висновку, що розвиток управлінського обліку нині проходить непослідовно, він є складовою

частиною облікової системи, яка тісно співпрацює з фінансовим та стратегічним обліком, формуючи єдиний інформаційний потік.

Своєю чергою, О.О. Августова [3] вказує, що належним чином сформована та організована система управлінського обліку – це дієвий та ефективний засіб удосконалення діяльності підприємства, який дає змогу не тільки одержувати інформацію про виробничі процеси, але й оперативно використовувати її під час прийняття управлінських рішень.

Дещо іншу точку зору має С.О. Левицька [4], яка вважає, що «...управлінський облік у сучасному трактуванні є окремим елементом менеджменту діяльності, який в основі своїй використовує інформацію внутрішньогосподарського обліку і показники фінансової звітності у цілому, застосовує методи контрольно-аналітичних процедур із метою реалізації завдань оперативного та стратегічного адміністрування».

Можна погодитися з Ю.В. Безверхнею [5], яка вказує на важливість автоматизованих систем управлінського обліку: «...засобами ефективно організації роботи підприємств є впровадження комплексу заходів, спрямованих на формування концепції та розвитку облікових систем у процесі менеджменту підприємств на основі облікової інформації, що дає змогу приймати оптимальні управлінські рішення щодо оперативного та стратегічного керування підприємствами. Незважаючи на описані проблеми, на багатьох підприємствах уже впроваджується або навіть впроваджена система управлінського обліку. Усе більше компаній починає використовувати ERP-системи. Збільшується кількість успішних проєктів з впровадження управлінського обліку».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас зазначимо, що окремі особливості впровадження управлінського обліку залишаються недостатньо опрацьованими та потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є теоретичне визначення проблем впровадження управлінського обліку на підприємствах та виділення напрямів їх вирішення шляхом використання автоматизованих систем обробки облікової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для кожного підприємства, яке хоче домогтися успіху на ринку, настає період осмислення свого призначення, свого шляху розвитку. Господарюючий суб'єкт повинен визначити власний шлях, зобов'язаний самостійно знайти відповіді на складне запитання: до чого прагнути?

Під час розроблення стратегії розвитку можна виконувати:

- проведення досліджень і аналіз інформації про ринок, конкурентів, клієнтів, тенденції розвитку галузі;
- дослідження проблемної сфери підприємства як відправну точку для вироблення стратегічних рішень;
- аналіз думок про напрями розвитку підприємства;
- постановка питань для обговорення особами, причетними до вироблення стратегії;
- організація процесів обговорення, досягнення згоди і вироблення рішень зі стратегічних питань;
- формулювання ключових положень стратегії, отриманих у результаті роботи управлінської команди.

Визначення стратегії, отримане в ході спільної роботи, є продуктом управлінської команди, яка приймає на себе відповідальність за реалізацію обраної стратегії. У пошуках методів поліпшення роботи підприємства багато керівників звертаються до застосування практики, відомої як управлінський облік. За розумного підходу новий метод обробки та систематизації управлінської інформації дасть змогу домогтися вельми помітних результатів.

Управлінський облік – це система інформаційного забезпечення, що охоплює всі рівні управління та всі процеси підприємства. Управлінський облік у широкому сенсі ми отожднюємо з контролінгом.

Керівники українських підприємств звикли розуміти під управлінським обліком фінансово-економічний облік. Тут можна запевнити, що його не можна розглядати як якусь відокремлену діяльність, яка здійснюється фахівцями з обліку та подібна системі бухгалтерського обліку. Система обліку є розподіленою і тотальною, до неї залучені керівники та фахівці різних рівнів.

Передусім потрібно зрозуміти, чому впровадження управлінського обліку є принципово важливим. Припустимо, що підприємство у своїй діяльності спирається на перевірений часом бухгалтерський облік і не робить жодних спроб збирати й аналізувати додаткову інформацію. У результаті керівництво такого підприємства буде позбавлене можливості відповісти на такі питання:

- як впливала на продаж тих чи інших товарів сезонність;
- які групи товарів приносили великий прибуток протягом звітного періоду, а які – меншу;

• скільки витрат довелося понести підприємству, щоб продати рівну кількість різних товарів або послуг.

Управлінський облік, на нашу думку, можна назвати фінансово-економічним обліком, оскільки він містить інформацію для керівництва фінансово-економічного характеру. Основні його відмінності від традиційного обліку наведено в табл. 1.

Створення системи фінансово-економічного обліку починається з розроблення методології обліку, що задовольняє вимогам бізнесу. Часто дана робота проводиться разом з упровадженням бюджетного управління на підприємстві. Для цього є серйозні підстави, оскільки процеси планування, контролю та формування звітності надто тісно пов'язані і будуються на єдиній методології. Складовими частинами методології фінансово-економічного обліку, на нашу думку, є: фінансова структура, напрями аналітичного обліку, основні положення облікової політики підприємства, план рахунків фінансово-економічного обліку та правила відображення господарських операцій. Результатом даного етапу є комплект документів, що визначають методологію фінансово-економічного обліку.

Впровадити управлінський облік означає:

- описати процеси, виділити суттєві події, які повинні знайти відображення у фінансово-економічному обліку;
- розробити первинні документи, призначені для відображення подій, а також форми звітності для різних груп споживачів інформації;
- розробити регламенти процесів;
- визначити вимоги до автоматизації процесів;
- вибрати та впровадити програмне забезпечення для підтримки функціонування процесу та ведення фінансово-економічного обліку.

У кожному положенні за наміченим об'єктом обліку необхідно конкретно розкрити цілі та завдання його обліку, умови та момент визнання в обліку, методи оцінки та застосований управлінський рахунок. Обов'язково повинна бути складена схема документообігу з обліку даного об'єкта й обґрунтований метод розкриття інформації про нього у звітності. Не варто забувати і про процес обліку: потрібно призначити відповідального за ведення управлінського обліку.

Після впровадження певної моделі управлінського обліку на підприємстві починається період адаптації до нових елементів у системі менеджменту. У даному разі головною помилкою стає різке насадження нових правил і норм, що може надовго вибити персонал із колії. Зрештою, це неприпустимо для підприємства, що існує в умовах агресивної ринкової економіки, тому всі дрібниці, що стосуються впровадження управлінського обліку, повинні бути ретельно продумані та скомпоновані в єдиний злагоджений механізм. Процеси, в яких поставлено управлінський облік, стають «прозорими» для керівників, з'являється можливість поліпшення їх операційних показників, зниження витрат, удосконалення якості.

Для того щоб система управлінського обліку працювала правильно, на нашу думку, слід вирішити такі завдання:

- відпрацювати специфічну методологію розрахунку собівартості продукції;
- перевірити і відпрацювати систему обліку витрат у кожному підрозділі підприємства;
- підібрати апаратні і програмні засоби обліку даних.

Коли підприємство вводить у дію управлінський облік витрат, то воно може допустити низку помилок, серед яких:

Таблиця 1

Деякі відмінності бухгалтерського обліку від управлінського (фінансово-економічного) обліку

| Критерії | Бухгалтерський облік | Управлінський облік (фінансово-економічний облік) |
|------------------------|---|---|
| Користувачі інформації | Державні органи | Керівництво підприємства |
| Свобода вибору | Облік ведеться на підставі НП(С)БО та інших нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку | Свобода у виборі схеми обліку |
| Вимірники | Єдиний грошовий вимірник | Будь-яка зручна одиниця виміру |
| Основний об'єкт обліку | Підприємство у цілому | Підприємство та його підрозділи |
| Точність показників | Абсолютна точність | Допускається використання приблизних величин |
| Обов'язковість ведення | Ведення обов'язкове | У міру необхідності |

- відсутність стратегічних завдань;
- неправильне визначення завдань;
- відсутність на підприємстві єдиної нормативної бази та єдиної термінології;
- відсутність системи контролю над процедурою впровадження обліку;
- неправильний розподіл ролей між фахівцями;
- нереалістичні цілі і терміни;
- неправильний підхід до організації збору та обробки даних;
- систематизація звітності;
- відсутність механізму отримання точної та своєчасної інформації;
- фальсифікація даних.

Більшу частину вищеописаних проблем дасть змогу вирішити автоматизована програма управлінського обліку. Застосування автоматичних систем дасть змогу уникнути помилок та неточностей у звітності і прискорити процес збору й обробки даних. На практиці бажано, щоб система управлінського обліку була синхронізованою з основною бухгалтерською програмою. Варто зазначити, що на ринку присутня досить велика кількість як окремих продуктів, так і аналогів, організованих на основі однієї платформи.

Автоматизація управлінського обліку та бюджетування – послуга, у рамках якої на підприємстві впроваджується інформаційна система, призначена для підтримки процесів управлінського обліку і бюджетування.

Вибір адекватного програмного забезпечення та партнера для автоматизації дуже важливий. Якість послуги, що пропонують

під час упровадження системи автоматизації, повинна бути зумовлена:

- наявністю лінійки пропонованих продуктів та рішень, що дає змогу зробити об'єктивний вибір програмного забезпечення;
- наявністю відділу фінансового консалтингу, що дає краще розуміння предметної сфери;
- досвідом роботи в проектах із поставки та автоматизації управлінського обліку і бюджетування.

Послуга адресована передусім фінансовим директорам, яким потрібна ефективна автоматизована система управлінського обліку. Потреба в даній послугі виникає, коли:

- поточна автоматизована система не справляється з покладеними на неї завданнями бюджетування;
- після розроблення системи планово-бюджетного управління виникає необхідність її автоматизувати.

Висновки з цього дослідження. У результаті автоматизації управлінського обліку підприємство отримує автоматизовану систему, яка дає змогу вирішити низку завдань, пов'язаних із прискоренням процесу планування та обліку: підвищити достовірність та своєчасність одержуваної управлінської інформації, збільшити можливість внесення змін до моделі системи бюджетування; отримати зручний механізм контролю та здійснення управлінського обліку фінансових витрат; оцінити фінансовий стан підприємства в режимі on-line; мінімізувати ризики, дати можливість працювати багатьом користувачам, поділити права доступу користувачів до довідників, документів та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Москаленко В.А. Впровадження управлінського обліку в підприємствах агропромислового комплексу / В.А. Москаленко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_35
2. Уланчук В.С. Управлінський облік у практиці підприємств аграрного сектору: стан та проблеми його впровадження / В.С. Уланчук, Г.Ю. Аніщенко // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 11. – С. 50–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/escpar_2013_11_12
3. Августова О.О. Проблемні питання організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах / О.О. Августова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 261–265 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_9_42
4. Левицька С.О. Управлінський облік: теорія та практика впровадження в умовах сталого національного розвитку / С.О. Левицька // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2013. – Вип. 19. – № 4. – С. 44–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/prvse_2013_19_4_7
5. Безверхня Ю.В. Необхідність впровадження управлінського обліку на підприємствах в умовах участі у СОТ / Ю.В. Безверхня // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 435–439 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_4_60

УДК 657.37

Облік формування фінансових результатів та використання прибутку: проблеми та шляхи їх вирішення

Жидєєва Л.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України

Пінаєва К.О.

студентка
Університету державної фіскальної служби України

Статтю присвячено актуальним питанням формування фінансових результатів. Проаналізовано різні підходи до класифікації доходів, витрат і фінансових результатів та відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку залежно від різних видів діяльності та визначено шляхи вирішення проблеми. Досліджено різні підходи до розподілу прибутку та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: доходи, витрати, фінансові результати, фінансові доходи, прибуток, збиток, доходи від операційної діяльності.

Жидеева Л.И., Пинаева Е.А. УЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования финансовых результатов. Проанализированы разные подходы к классификации доходов, расходов и финансовых результатов и отражению их на счетах бухгалтерского учета в зависимости от разных видов деятельности и определены пути решения этих проблем. Исследованы различные подходы к распределению прибыли и предложены пути их решения.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовые результаты, финансовые доходы, прибыль, убыток, доходы от операционной деятельности.

Zhydeeva L.I., Pinayeva E.O. ACCOUNT OF FORMING OF FINANCIAL RESULTS AND USE OF INCOME: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR DECISION

The article is devoted pressing questions from forming of financial results. The different going is analyses near classification of profits, charges and financial results, the reflection of them on the accounts of record-keeping depending on the different types of activity and certainly ways of decision of problem. Investigational different approaches in relation to distribution of profit and the ways of their decision are offered.

Keywords: profits, charges, financial results, financial profits, income, loss, profits, are from an operating-room.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне управління господарською діяльністю підприємства передбачає створення належного інформаційного забезпечення, що є об'єктивною основою під час формування якісної системи управління, спрямованої на досягнення стабільного фінансового стану. Одним із ключових показників підприємства, що визначає ефективність його діяльності, є фінансовий результат, адже фінансові результати є основою для інвестиційного розвитку підприємства, розширення його діяльності та забезпечення досить вигідного місця серед конкурентів відповідної галузі. Беззаперечно, що в пріоритеті діяльність управлінського персоналу повинна бути спрямована на генерування достовірної

та об'єктивної інформації щодо формування фінансових результатів не тільки у цілому по підприємству, а спрямована передусім на формування їх за різними видами діяльності.

На основі отриманих результатів підприємство має можливість спланувати свою подальшу діяльність, визначивши при цьому свої переваги та недоліки.

Особливої актуальності набуває дослідження закономірностей формування й обліку фінансових результатів на підприємствах відповідно до Міжнародних і Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам особливості формування доходів, витрат і фінансових результатів у бухгалтерському обліку присвячено дослі-

дження Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Г.Г. Кірейцева, Н.М. Малюги, Ю.О. Ночовної, Н.В. Прохар, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Р.Л. Хом'як та ін. Між тим залишається значна кількість невирішених питань щодо визнання доходів, витрат і формування фінансових результатів за видами діяльності підприємства, аналітичності інформації та прийняття управлінських рішень для визначення їх впливу в цілому на загальний фінансовий результат (прибуток чи збиток), а також напрями використання прибутку та їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед науковців відсутні єдині підходи до визначення та трактування економічної сутності доходів, витрат і фінансових результатів, особливу увагу вони звертають на їх класифікацію та на розподіл прибутку і його використання.

Також однією з невирішених проблем у бухгалтерському обліку є залишки «нерозподіленого прибутку» в балансі та на однойменному рахунку бухгалтерського обліку, а також його використання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є систематизація теоретичних підходів до визначення економічної сутності фінансових результатів, їх класифікації та відображення в бухгалтерському обліку та розподілу прибутку для розширення обсягів діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення поняття «фінансові результати» не надають ані НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», ані МСБО 1, які є методологічною основою для формування та відображення інформації у фінансовій звітності. Між тим у НП(С)БО 1 зазначено, що ними визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів [1]. Щодо визначення термінів, то передбачено, що звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) включає: звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід [1]. У НП(С)БО 1 розкриваються тільки такі трактування категорій: «Прибутки – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати»; «збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати» та «інший сукупний дохід – доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємства» [1].

У більшості наукових публікацій єдине трактування категорії «фінансові результати»

відсутнє. Переважно розглядають поняття «прибуток» та «збиток».

Нами підтримується думка Ю.О. Ночовної та Н.В. Прохар [2, с. 37] щодо ствердження, «...що «прибуток (збиток)» як економічна категорія має кількісну та якісну сторону... Прибуток з кількісної сторони – це приріст власного капіталу підприємства за рахунок перевищення доходів звітного періоду над пов'язаними з їх формуванням витратами; збиток – зменшення власного капіталу підприємства за рахунок перевищення суми витрат над сумою доходу для отримання якого були здійснені ці витрати.». Але не можемо погодитися з авторами, що «прибуток з якісної сторони – це економічна форма додаткового продукту (доданої вартості)», оскільки самі ж автори зазначають [2, с. 37], що «існують ще і відсотки та дивіденди одержані, доходи від участі в капіталі інших підприємств, отримані штрафи, пені, неустойки, благодійні внески, спонсорська допомога тощо». Ураховуючи певні уточнення, необхідно зазначити, що прибуток з якісної сторони – це економічна форма, отримана в результаті додаткового продукту чи доданої вартості та інших надходжень, що вплинули на збільшення власного капіталу підприємства чи майна його власників. Виходячи з визначень економічних категорій «прибуток» та «збиток», термін «фінансові результати» – це прибуток (збиток) від діяльності підприємства як приріст (зменшення) власного капіталу підприємства за рахунок перевищення доходів (витрат) звітного періоду над пов'язаними з їх формуванням витратами (доходами), що вплинули на збільшення (зменшення) власного капіталу підприємства чи його власників.

Ураховуючи наявність у науковій літературі різних підходів до трактувань економічних термінів, одним з яких є «фінансовий результат», а також проведення класифікації за низкою ознак для організації та методики їх обліку, гостро постає проблема визначення класифікаційних ознак та проведення класифікації фінансових результатів.

Проблема класифікації фінансових результатів досліджена у значній кількості наукових праць, проте остаточно не вирішена. Наприклад, економічний термін «нерозподілений прибуток» слід чітко вирізнити з-поміж термінів «балансовий», «валовий» та «загальний» прибуток. Останніми роками, суперечності стосовно класифікації фінансових результатів усе більше пов'язані з розвитком економічних теорій, зміною методології обліку після вве-

дення Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Так, Ю.О. Ночовна та Н.В. Прохар зазначили, що «реформування бухгалтерського обліку в цілому та обліку доходів, витрат і фінансових результатів зокрема торкнулося не тільки термінології, а й порядку визнання доходів і витрат, їх оцінки, класифікації, накопичення на рахунках, закриття на фінансові результати, формування та розподілу прибутку» [2].

Розроблення класифікаційних ознак для обліку фінансових результатів підприємства сприятиме зростанню ефективності організації аналітичного та синтетичного обліку та забезпечить правильність розрахунку фінансового результату, враховуючи, що класифікація повинна відповідати як мінімум двом постулатам: вона має бути теоретично обґрунтованою; застосування її на практиці визначається необхідністю [3, с. 233].

ПСБО 15 «Доходи» зазначає, що доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами [1]:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи.

Між тим НП(С)БО 1 розглядає таку термінологію, що використовується під час складання фінансової звітності (під час формування доходів, витрат і фінансових результатів), а саме визначає види діяльності, які потребують уточнення: *звичайна діяльність* – будь-яка *основна діяльність* підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення [1]; але якщо розглянути термін «*операційна діяльність*» [1], то також зазначено, що «основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю». НП(С)БО 1 зазначає: «*основна діяльність* – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [1]». Із визначень не зовсім зрозумілим є тлумачення *звичайної* та *операційної* діяльності. Одна і друга у першій частині визначення, як зазначено, є «основною діяльністю», тільки з наступних складників визначення не зовсім зрозуміло, яка з них є більш ширшою, включаючи її складники. З нашої точки зору, доцільно

було б звичайну діяльність визначити як будь-які види діяльності, що здійснює підприємство відповідно до своєї статутної діяльності та включає основну, іншу операційну, фінансову, інвестиційну та іншу діяльність. Щодо фінансової та інвестиційної діяльності, то НП(С)БО 1 розглядає *фінансову діяльність* як «діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства» [1], а *інвестиційна діяльність* – «придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів» [1].

ПСБО 15 «Доходи» визначає, що до фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (окрім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі), а до складу інших доходів, зокрема, включаються: дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства [4]. Про доходи від інвестиційної діяльності в ПСБО 15 «Доходи» нічого не визначено. Крім того, між НП(С)БО 1 і ПСБО 15 відсутня єдність під час визначення і відображення доходів.

НП(С)БО 1 методику заповнення Звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (форма 2) не надає, а лише наводить саму структуру форми, де включено доходи, витрати та фінансові результати. Щодо відображення фінансових результатів за їх класифікаційними ознаками, то у формі 2 віділяють:

- *валовий: прибуток, збиток* (у жодному нормативному документі не визначено економічну сутність валового прибутку (збитку). Єдине, НП(С)БО 1 визначає методику його розрахунку, а саме: різниця між «чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» та «собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)». Між тим різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), включаючи адміністративні витрати та витрати на збут (витрати періоду, які переважно обслуговують основну діяльність), покаже результат від основної діяльності підприємства. А тому нами пропонується замість *валового прибутку (збитку)* у формі 2 включити *фінансовий результат від основної діяльності*. У бухгалтерському обліку для

формування доходів передбачено рахунок 70 «Доходи від реалізації», а для витрат – рахунок 90 «Собівартість реалізації». Планом рахунків для обліку фінансових результатів не передбачено рахунок для обліку фінансових результатів від основної діяльності, а це б дало можливість визначення фінансового результату від реалізації кожного виду продукції, товарів, робіт, послуг під час ведення їх аналітики, а тому необхідно запропонувати облік фінансових результатів від основної діяльності вести на рахунку 791, назвавши його «Фінансовий результат від основної діяльності», а не «Фінансовий результат від операційної діяльності»;

- *фінансовий результат від операційної діяльності*, який визначається як результат валового прибутку (збитку), інші доходи за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, нами пропонується визначати, враховуючи фінансовий результат від основної діяльності, інших операційних доходів (уточнивши, які доходи можна віднести до іншої операційної діяльності) за мінусом інших операційних витрат. І, відповідно, облік таких фінансових результатів необхідно вести на рахунку 792, назвавши рахунок «Фінансовий результат від операційної діяльності». Це дасть можливість контролю над відповідними доходами та витратами іншої операційної діяльності. Водночас дійсно можна проконтролювати, від якої діяльності на підприємстві будуть більші фінансові результати – від основної чи іншої операційної;

- наступним показником фінансових результатів необхідно передбачити *фінансовий результат від фінансової та інвестиційної діяльності*, який визначати з урахуванням доходів та відповідних витрат від фінансової та інвестиційної діяльності. Для обліку таких фінансових результатів доцільно передбачити рахунок 793 «Фінансовий результат від фінансової та інвестиційної діяльності», оскільки такі види діяльності не завжди є на підприємстві кожного місяця, і використовуючи аналітичний облік, є можливість його контролю над складниками доходів і витрат за кожним із їх видів;

- для визначення фінансових результатів від іншої діяльності доцільно передбачити рахунок 794, на якому вести облік фінансових результатів не тільки від іншої діяльності, а визначати фінансовий результат від звичайної діяльності, назвавши його «Фінансовий результат від звичайної діяльності», закрива-

ючи на нього в кінці року фінансові результати від різних видів діяльності.

Визначаючи фінансові результати як різницю між доходами за видами діяльності та відповідними витратами, наближує керівництво суб'єкта господарювання до задоволення як інформаційних потреб користувачів, так і полегшує вибір відповідних методів їх обліку, контролю, аналізу, детального планування та прийняття відповідних управлінських рішень.

Необхідно зазначити, що найбільш інформативною є класифікація фінансових результатів залежно від джерел формування, а саме від видів діяльності: операційної (основної та іншої операційної за видами), інвестиційної, фінансової та іншої. При цьому необхідно деталізувати як доходи, так і витрати в розрізі субрахунків до рахунків 70, 71, 72, 73, 74 та відповідних витрат за субрахунками до рахунків 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, провівши порівняння між собою відповідних доходів і витрат та визначити фінансовий результат.

Також доцільно використовувати класифікацію за періодами формування, що дасть можливість розмежувати господарські операції в часі та просторі та достовірно визначити фінансові результати з урахуванням витрат, які відносяться до попередніх періодів. До них необхідно віднести низку витрат, пов'язаних із виплатами за результатами року, які включають до операційних витрат (інші витрати операційної діяльності).

Ураховуючи, один із принципів бухгалтерського обліку – автоматичність, поділ фінансових результатів за способом використання дасть змогу розділити прибуток, який використовується для розвитку підприємства, та економічну вигоду власника. Необхідно під час розподілу прибутку формувати не тільки резервний капітал, виплату дивідендів, а й формувати фонди розвитку та матеріального заохочення, за рахунок яких будуть нараховуватися витрати, які доцільно включати до попередніх періодів (премії за результатами роботи за рік, виплати, допомога, разові та заохочувальні премії) за рахунок коштів фонду заохочення, створеного за рахунок розподілу прибутку, а не включати до витрат періоду, а саме операційних витрат, а також дадуть можливість розвитку діяльності в наступних періодах (створення фонду розвитку тощо). Таким чином, виникне можливість більш достовірного розподілу фінансових результатів та ефективного управління підприємством.

Висновки з цього дослідження. Наведений перелік класифікаційних ознак дасть змогу систематизувати та згрупувати інформацію про доходи, витрати та фінансові результати підприємства, що підвищить результативність та інформативність фінансово-господарської діяльності підприємства. Розроблення спеціальних реєстрів – аналітичних відомостей із бухгалтерського обліку «Фінансові результати за видами діяльності» та в розрізі видів доходів і витрат прискорить як інформаційне забезпечення та контроль, так і узагальнення

облікової інформації для задоволення інформаційних потреб різних користувачів. Запропоновані рекомендації з обліку фінансових результатів за їх видами на субрахунках 791, 792, 793, 794 та узагальнення інформації у цілому за рік на рахунку 79 дасть можливість контролю над видами фінансових результатів та полегшить заповнення звіту про фінансові результати. Внесення змін до Звіту про фінансові результати дасть можливість контролю над формуванням доходів, витрат і фінансових результатів за видами діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом МФУ від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність : [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга. – Житомир : Рута, 2001. – 512 с.
4. Положення стандарт бухгалтерського обліку 15 «Доходи», затв. Наказом МФУ від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
5. Баришевська І.В., Погуляй Н.П. Методологія формування та облік фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / І.В. Баришевська, Н.П. Погуляй // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 13 – С. 564–566 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-13-2016/21-vipusk-13-zhovten-2016-r/2478-barishevskaya-i-v-pogulyaj-n-p-metodologiya-formuvannya-ta-oblik-finansovikh-rezultativ-silskogospodarskikh-pidpriemstv>.

Облік виплат працівникам: проблеми теорії та практика використання ПСБО 26 та МСБО 19

Жидеєва Л.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету Державної фіскальної служби України

Стародуб І.В.

студентка
Університету Державної фіскальної служби України

Статтю присвячено актуальним питанням із визначення термінів та обліку виплат працівникам відповідно до Положення стандарту бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» (ПСБО 26) порівняно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» (МСБО 19). На основі проведеного аналізу надано критичну оцінку та запропоновано шляхи вирішення проблем.

Ключові слова: виплати працівникам, поточні виплати, виплати у разі звільнення, компенсаційні виплати.

Жидеева Л.И., Стародуб И.В. УЧЕТ ВЫПЛАТ РАБОТНИКАМ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПСБУ 26 И МСБУ 19

Статья посвящена актуальным вопросам определения категорий и учета выплат работникам согласно Положениям стандарта бухгалтерского учета 26 «Выплаты работникам» (ПСБУ 26) в сравнении с Международными стандартами бухгалтерского учета «Выплаты работникам» (МСБУ 19). На основании проведенного анализа дана критическая оценка и предложены пути решения проблем.

Ключевые слова: выплаты работникам, текущие выплаты, выплаты при увольнении, компенсационные выплаты.

Zhydeeva L.I., Starodub I.V. ACCOUNT OF PAYMENTS WORKERS: PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICAL WORKER OF THE USE PSBO 26 AND MSBO 19

The article is devoted pressing questions from determination of terms and account of payments workers in accordance with Statute of standard of record-keeping 26 «Payment workers» (PSBO 26) in comparing to the International standard of record-keeping 19 «Payment workers» (MSBO 19). On the basis of the conducted analysis a critical estimation is given and the ways of decision of problems are offered. **Keywords:** payment workers, current payments, payments, at liberation, compensative payments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виплати працівникам є одним із суттєвих складників сукупних витрат будь-якого підприємства та одним із складних об'єктів бухгалтерського обліку, що включають у себе досить значний перелік виплат, кожен з яких має свої особливості відображення як у бухгалтерському обліку, так і у зовнішній звітності підприємства. Рівень виплат працівникам та їх структура мають також велике соціальне значення і впливають не лише на поточні, а й майбутні показники діяльності підприємства. У зв'язку із цим питання розуміння сутності виплат працівникам, їх структури та обліку є актуальними і досить важливою основою для обґрунтування та відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку і контролю виплат пра-

цівникам знайшли висвітлення на сторінках наукових фахових видань у працях вітчизняних учених: Ф. Бутинця, С. Голова, Р. Джоги, С. Івахненкова, Є. Мниха, Н. Овсюк, Н. Оляднічук, О. Радченко, В. Щеця, А. Шевченко, О. Ярмолюка та ін. Їх дослідження стосуються розроблення теоретичних і методичних питань з обліку виплат працівникам, напрямів адаптації положень міжнародних стандартів до вітчизняної бухгалтерської практики, використання МСБО 19 «Виплати працівникам» та ПСБО 26 «Виплати працівникам», аналізу та оптимізації витрат на оплату праці.

Зокрема, Н.В. Овсюк та О.Ю. Радченко досліджували складники виплат працівникам на підставі МСФЗ 19 і П(С)БО 26, порівнюючи та визначаючи їх відмінності [1]; О.Ф. Ярмолюк та Н.В. Оляднічук досліджували облікові аспекти виплат працівникам підприємства; І.В. Орлов досліджував методику форму-

вання та відображення інформації про оплату праці і доходи працівників в частині бухгалтерських розрахунків [2]; О.В. Цятковська досліджувала питання організації бухгалтерського обліку виплат працівникам банків та формування витрат на їх виплату [3]; А. Шевченко досліджував єдність і відмінності щодо виплат працівникам відповідно до міжнародних і національних стандартів [4]. Разом із тим окремі проблемні питання щодо виплат працівникам і їх нормативно-правове регулювання ПСБО 26 «Виплати працівникам».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є порівняльний аналіз міжнародних і національних нормативно-правових актів щодо виплат працівникам та їх використання в практичній діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання відображення в обліку та звітності виплат працівникам регулюються Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» [5], окрім компенсаційних виплат інструментами власного капіталу, які регулюються окремим стандартом – МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій». В українській нормативній базі питання обліку та звітності за виплатами працівникам регулюються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [6].

Слід зазначити, що визначення поняття «виплати працівникам» наведене лише в МСБО 19. Згідно із цим стандартом, виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [5]. У нормативних документах України, у тому числі з питань бухгалтерського обліку, визначення поняття «виплати працівникам» відсутнє.

Також відсутні праці українських науковців, присвячених глибокому обґрунтованому роз-

криттю визначення цього поняття. Як результат дослідження проблем удосконалення облікового забезпечення управління виплатами працівникам підприємства О.Ф. Ярмолюк [7] визначає «виплати працівникам як компенсаційні платежі за надані послуги працівниками, що акумулюються у складі довгострокових і поточних зобов'язань та забезпечень підприємства». Аналіз висловлювань у науковій праці І.В. Орлова дає змогу визначити його розуміння виплат працівникам як сукупності оплати праці і доходів працівників [2]. У працях науковців відсутні власні визначення терміну виплати працівникам, переважно їхні праці присвячено дослідженню єдностей і відмінностей між ПСБО 26 і МСБО 19, і більшість із них дає визначення виплат працівникам відповідно до МСБО 19 (А.М. Шевченко, Н.В. Овсюк та ін.).

Необхідно зазначити, що чіткого визначення поняття «виплати працівникам» ПСБО 26 не надає, тільки деталізує, які виплати до якої групи включаються, та дає визначення окремих термінів. Виплати працівникам, відповідно до П(С)БО 26, поділяють на п'ять груп (рис. 1).

Маючи основні ознаки виплат працівникам, їх можна визначити так: виплати працівникам – це всі форми поточної та майбутньої компенсації та додаткових благ, що їх надає суб'єкт господарювання самостійно або через третю особу працівнику та членам його сім'ї згідно із законодавством та внутрішньою практикою в обмін на поточні, минулі та майбутні послуги у зв'язку з фактом минулих чи поточних трудових відносин.

Для визначення єдності та відмінності між складниками виплат працівникам та регулюючими нормативними актами ПСБО 26 і МСБО 19 розглянемо структуру таких виплат згідно

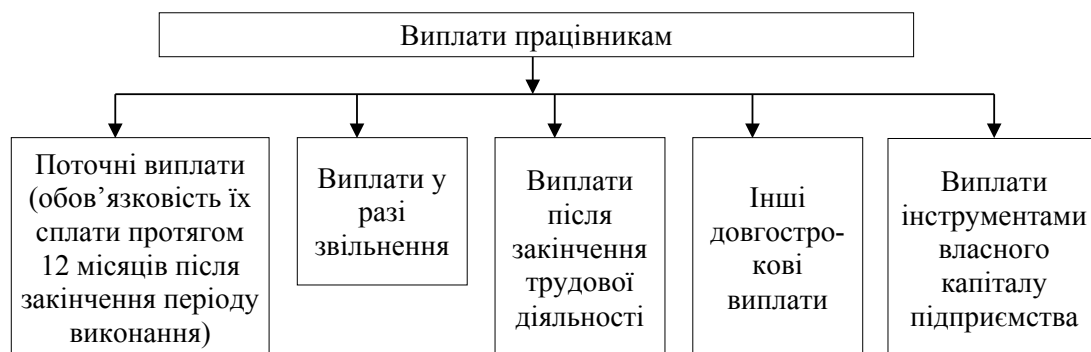


Рис. 1. Структура виплат працівникам підприємств відповідно до П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [26]

з Міжнародними на Національними стандартами бухгалтерського обліку (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що МСБО 19 та П(С)БО 26 виплати працівникам поділяють на чотири однакові групи. Проте в МСБО 19 наводиться більш детальний порівняно з П(С)БО 26, але не вичерпний перелік виплат, що входять до груп. У зв'язку з тим, що, згідно зі ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні

суперечити міжнародним, розглянемо сутність складників виплат працівникам згідно з МСБО 19.

У МСБО 19 у переліку короткострокових виплат додатково зазначено внески на соціальне забезпечення, що сплачуються за рахунок заробітку працівників, виплати, пов'язані з участю працівників у прибутках підприємства, та різні винагороди в негрошовій формі (медичне обслуговування, надання житла, автомобілів та безкоштовних чи субсидова-

Таблиця 1

Структура виплат працівникам за МСБО 19 та П(С)БО 26

| Структура виплат працівникам | |
|---|--|
| За МСБО 19 | За ПСБО 26 |
| 1. Короткострокові виплати працівникам, такі як вказані далі, якщо очікується, що вони будуть повністю сплачені в повному обсязі протягом 12 місяців після закінчення річного звітного періоду, в якому працівники надавали відповідні послуги | 1. Поточні виплати працівникам – виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти міся |
| 1.1. Заробітна плата | 1.1. Заробітна плата за окладами і тарифами |
| 1.2. Внески на соціальне забезпечення | 1.2. Інші нарахування з оплати праці |
| 1.3. Оплачені щорічні відпустки | 1.3. Виплати за невідпрацьований час: |
| 1.4. Оплачена тимчасова непрацездатність | щорічні відпустки, |
| 1.5. Участь у прибутку та преміюванні | інший оплачуваний невідпрацьований час |
| 1.6. Негрошові пільги теперішнім працівникам: | 1.4. Премії та інші заохочувальні виплати |
| 1.6.2. Надання житла; | 1.5. Тощо |
| 1.6.3. Надання автомобілів; | |
| 1.6.4. Надання безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг | |
| 2. Виплати після закінчення трудової діяльності | 2. Виплати після закінчення трудової діяльності |
| 2.1. Пенсії (наприклад, пенсії та разові виплати при виході на пенсію); | Здійснюються за кожною програмою виплат після закінчення трудової діяльності |
| 2.2. Інші виплати після закінчення трудової діяльності: | |
| страхування життя після закінчення трудової діяльності; | |
| медичне обслуговування після закінчення трудової діяльності | |
| 3. Інші довгострокові виплати працівникам | 3. Інші виплати працівникам |
| 3.1. Додаткові оплачувані періоди відсутності на роботі: | 3.1. Інші довгострокові виплати працівникам |
| довгострокові відпустки за вислугу років; | . |
| оплачувані академічні відпустки | |
| 3.2. Виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років | |
| 3.3. Виплати за тривалою непрацездатністю | |
| 4. Виплати у разі звільнення | 4. Виплати у разі звільнення |
| | 5. Виплати інструментами власного капіталу підприємства |

них товарів або послуг). Такий підхід зумовлений тим, що за міжнародною практикою заробітна плата обліковується за методом «нетто», тобто утримання за дебетом заробітної плати не нараховують, а проводять за дебетом спеціального відведеного для цієї мети витратного рахунка «Витрати на соціальне страхування за рахунок працівників» і кредитом рахунка зобов'язань зі страхування працівників. Для відповідних утримань із боку власника підприємства окремо відводиться рахунок «Витрати на соціальне страхування за рахунок працедавця», аналогічний принцип відрахувань здійснюється за кожним видом страхування (соціального, пенсійного, медичного, безробіття).

Перелік виплат працівникам, перелічених у МСБО 19, свідчить, що всі вони є поточними та майбутніми доходами фізичної особи та/або членів його сім'ї, які пов'язані з поточною та минулою працею фізичної особи на конкретному підприємстві (установі, організації) та виплачуються безпосередньо підприємством або через третю особу.

Якщо розглядати виплати після закінчення трудової діяльності, що включають у себе програми з визначеним внеском та програми з визначеними виплатами, у вітчизняному П(С)БО 26 прописаний механізм облікового відображення виплат після закінчення трудової діяльності, проте практика не передбачає широкого його використання. Це пов'язано з тим, що облік програм із визначеною виплатою є доволі складним, оскільки для визначення зобов'язань та витрат потрібно проводити актуарні оцінки та визначати можливі актуарні прибутки та збитки. Нерозвиненість інститутів незалежних оцінювачів (актуаріїв) не надає впевненості в тому, що актуарні оцінки можуть бути джерелом надійної прогностичної інформації щодо зобов'язань та активів, пов'язаних із виплатами після закінчення трудової діяльності. Крім того, відсутність економічної зацікавленості у наданні підприємствами якісної інформації користувачам звітності зумовлює недоцільність здійснення витрат на отримання (і регулярну актуалізацію) експертних оцінок.

Згідно з МСБО 19, виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками. Між тим відповідно до укладеного контракту працівнику, який буде прийнятий на роботу, можуть бути надані компенсації на переїзд та перевезення його сім'ї та інші компенсації.

Аналізуючи види поточних виплат, що згадуються в П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та займають найбільшу частку в складі всіх виплат працівникам, можна з упевненістю стверджувати, що до цієї категорії належать будь-які виплати персоналу, які вказані в Інструкції зі статистики заробітної плати та в Законі України «Про оплату праці» й які підприємство планує здійснити в найближчі 12 місяців. До таких виплат, зокрема, належать:

- основна та додаткова заробітна плата;
- оплата відпусток (у т. ч. і відпусток через хворобу в частині, оплачуваній за рахунок роботодавця);
- заохочувальні виплати (премії за результатами праці, іншими словами виплати за програмою участі працівників у прибутку підприємства);
- негрошові виплати (наприклад, надання працівникам різних безоплатних послуг, оплата транспортних витрат, витрат на житло тощо).

Усі ці виплати називаються поточними, якщо вони виплачуються на регулярній основі або плануються до виплати не пізніше ніж закінчиться 12 місяців від дати балансу.

МСФЗ 19 на відміну від ПСБО 26 ширше розглядає аспекти обліку розрахунків за виплатами працівникам, включаючи, крім заробітної плати та премій, компенсацій за відсутність працівників, виплати, пов'язані з участю працівників у прибутку підприємства та негрошові пільги у формі надання житла, автомобілів, безплатних субсидованих товарів, медичного обслуговування.

До витрат на утримання персоналу, відповідно до МСБО 19, разом із заробітною платою належать внески працедавця на соціальне забезпечення працівників (соціальне страхування та ін.) і включаються як окремі види виплат (як частина заробітку працівників).

Відповідно до МСФЗ 19, до однієї зі статей щодо короткострокових виплат працівникам належить участь у прибутку та премії, за якими певні категорії або всі працівники отримують бонуси додатково до заробітної плати. В Україні програми участі в прибутках ще не отримали достатньо широкого застосування.

Згідно з МСБО 19 та ПСБО 26, програми виплат після закінчення трудової діяльності поділяються на два види: програми із визначеним внеском і програми із визначеною виплатою. Пенсійне забезпечення у більшості країн здійснюється з використанням трьох джерел: державних пенсійних фондів, пенсійних систем підприємств, індивідуаль-

них накопичень громадян у недержавних пенсійних фондах, страхових компаніях і фінансових установах. В Україні система пенсійного забезпечення знаходиться на шляху реформування. Крім того, в Україні є недержавні пенсійні фонди, але їх частка зовсім незначна та і мало хто вносить кошти на їх рахунки у зв'язку зі знеціненням, а ще вони в більшості мають відомчий характер і великий ризик.

ПСБО 26 містить значну кількість недоліків, і фактично в них відсутня детальна інформація щодо ведення як обліку виплат працівникам, так і відображення інформації у формах фінансової звітності. Крім того, для використання самого ПСБО 26 для організації та методики обліку виплат працівникам потрібно детально розробляти інструкції та рекомендації щодо їх застосування.

Висновки з цього дослідження. Отже, виплати працівникам – це всі форми поточної та майбутньої компенсації та додаткових благ, що їх надає суб'єкт господарювання самостійно або через третю особу працівнику та членам його сім'ї згідно із законодавством та внутрішньою практикою в обмін на майбутні, поточні та минулі послуги та у зв'язку з фактом поточних та минулих трудових відносин.

Для отримання достовірної інформації для управління та складання внутрішньої і зовнішньої (фінансової та з корпоративної соціальної відповідальності) звітності за виплатами працівникам на кожному підприємстві повинен бути розроблений і затверджений робочий план рахунків, в якому передбачені субрахунки за видами виплат, термінами їх здійснення, видами зобов'язань, за елементами витрат та джерелами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Овсюк Н.В. Виплати працівникам за ПСБО 26 та МСФЗ (IAS) 19: порівняльний аспект / Н.В. Овсюк, О.Ю. Радченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 3(24). – С. 360–368.
2. Орлов І.В. Проблемні питання обліку виплат працівникам: аналіз дисертаційних робіт / І.В. Орлов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 18(1). – С. 141–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2010_18\(1\)24.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2010_18(1)24.pdf).
3. Цятковська О.В. Основні аспекти організації бухгалтерського обліку виплат працівникам банків / О.В. Цятковська // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 462–466 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2014_25_70.pdf.
4. Шевченко А. Облік виплат працівникам за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку / А. Шевченко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 35(2). – С. 52–58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpchdtu_2013_35\(2\)_11.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpchdtu_2013_35(2)_11.pdf).
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
7. Ярмолюк О.Ф. Удосконалення облікового забезпечення управління виплатами працівникам підприємства / О.Ф. Ярмолюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2947>.
8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 2 «Платіж на основі акцій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011.
9. Оляднічук Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам та його удосконалення / Н.В. Оляднічук // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Вип. 84. – С. 149–155 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/zhpumus_2014_84_24.pdf.
10. Притула В.І. Актуарна оцінка виплат працівникам у системі управління персоналом в контексті міжнародної практики / В.І. Притула // Облік і фінанси. – 2012. – № 1. – С. 67–72.

УДК 657.21

Облік основних засобів на етапі реалізації реальних (капітальних) інвестицій

Зінкевич О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства та природокористування

Статтю присвячено особливостям обліку основних засобів підприємств у сучасних умовах господарювання. Охарактеризовано життєвий цикл реальних (капітальних) інвестицій в основні засоби та наповнення його етапів. Досліджено проблеми організації і методики аналітичного та синтетичного обліку надходження основних засобів.

Ключові слова: капітальні інвестиції, реальні інвестиції, основні засоби, облік, організація, методика.

Зинкевич О.В. УЧЁТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ЭТАПЕ РЕАЛИЗАЦИИ РЕАЛЬНЫХ (КАПИТАЛЬНЫХ) ИНВЕСТИЦИЙ

Статья посвящена особенностям учёта основных средств предприятий в современных условиях хозяйствования. Охарактеризован жизненный цикл реальных (капитальных) инвестиций в основные средства и наполнение его этапов. Исследованы проблемы организации и методики аналитического и синтетического учёта поступления основных средств.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, реальные инвестиции, основные средства, учёт, организация, методика.

Zinkevych O.V. ACCOUNTING FIXED ASSETS AT THE STAGE OF REALIZATION OF REAL (CAPITAL) INVESTMENTS

The article is devoted to the peculiarities of accounting for fixed assets of enterprises in the current economic conditions. The life cycle of real (capital) investments into fixed assets and the filling of its stages is characterized. The problems of organization and methods of analytical and synthetic accounting of the receipt of fixed assets are investigated.

Keywords: capital investments, real investments, fixed assets, accounting, organization, methodology.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поступове проведення економічних реформ та сталий розвиток економіки вимагають значних капітальних інвестицій, які є основою розвитку окремих підприємств, окремих видів економічної діяльності та країни у цілому. Інвестиційна діяльність, пов'язана з реальними (капітальними) інвестиціями, та її ефективність набувають особливого значення для підприємств усіх галузей економіки. Основні засоби – матеріальна основа (база) будь-якої підприємницької діяльності. Без основних засобів (власних чи орендованих) сьогодні не може здійснюватися жоден господарський процес, тому порядок обліку основних засобів є важливим методичним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку, аналізу та аудиту реальних (капітальних) інвестицій присвячені дослідження Т.П. Остапчук [1], Л.В. Городянської [2], Р.В. Бойка [3], С.М. Кір'ян [4], С.В. Рилєєва [5] та ін. У своїх працях науковці розглядали

теоретичні та методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Спеціальні дослідження щодо визначення мети, завдань, об'єкту, предметної області та обліку основних засобів як об'єктів реального інвестування, їх упровадження у практику діяльності підприємств є недостатніми, що визначає необхідність їх удосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз діючої методики аналітичного та синтетичного обліку основних засобів на етапі реалізації реальних (капітальних) інвестицій, уточнення шляхів отримання інформації, необхідної для оцінки ефективності освоєння внутрішніх та зовнішніх реальних (капітальних) інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток національної економіки в умовах глобалізаційних процесів неможливий без чітких і виважених дій щодо посилення

конкурентоспроможності товарів українських виробників. Одним із суттєвих чинників, за допомогою яких можливо досягти позитивних зрушень у забезпеченні сталого розвитку, конкурентоспроможності як економіки у цілому, так і окремих товаровиробників, є інвестиції в сучасні, високопродуктивні основні засоби та їх ефективне використання. Через накопичення капіталу уможлиблюється процес інвестування у формі реальних та фінансових інвестицій, завдяки яким досягається розширене відтворення факторів виробництва, вагоме місце серед яких належить основним засобам.

Під життєвим циклом основних засобів слід розуміти період формування та експлуатації об'єктів основних засобів. У життєвому циклі основних засобів як об'єктів реальних інвестицій виокремлюється низка етапів, що вирізняються сутнісними особливостями:

1) етап планування інвестицій в основні засоби (проекування, створення, укладання договору про придбання, інші форми надходження);

2) етап реалізації інвестицій в основні засоби (введення в експлуатацію або зарахування на баланс, внутрішнє переміщення, амортизація, здача у фінансову оренду, поліпшення, часткова ліквідація, переоцінка, консервація);

3) етап завершення життєвого циклу інвестицій в основні засоби (ліквідація (списання з балансу), перекласифікація в необоротні активи, утримувані для продажу, інші форми вибуття).

Завершення етапу планування інвестицій в основні засоби та початок етапу реалізації інвестицій в основні засоби в бухгалтерському обліку відображаються як завершення капітальних інвестицій (за винятком операцій із безоплатного надходження основних засобів та погашення заборгованості по внесках до зареєстрованого (пайового) капіталу об'єктами основних засобів) та виникнення об'єктів основних засобів (відображення первісної вартості введених в експлуатацію об'єктів на відповідних субрахунках рахунків 10 «Основні засоби» та 11 «Інші необоротні матеріальні активи»).

Етап реалізації інвестицій в основні засоби в бухгалтерському обліку відображається як:

- витрати діяльності (поточний ремонт об'єктів; уцінка (як результат першої переоцінки (уцінки) та результат наступної уцінки в сумі, що перевищує попередню дооцінку); списання частини вартості об'єкту основних

засобів у результаті часткової його ліквідації; нарахування амортизації; витрати від втрати корисності тощо);

- доходи підприємства (у частині доходів від здачі об'єктів в оренду; визнання доходів від безоплатно отриманих активів тощо);

- капітальні інвестиції (у частині вартості заходів із поліпшення об'єктів (капітальний ремонт, реконструкція, модернізація, добування, дообладнання, технічне переозброєння); нарахування амортизації об'єктів основних засобів, що використовуються під час виготовлення інших об'єктів капітальних інвестицій);

- зміна величини елементів власного капіталу (капіталу в дооцінках у частині дооцінки вартості об'єкту та використання суми накопиченої дооцінки на покриття втрат від уцінки; зменшення іншого додаткового капіталу у сумі нарахованої амортизації по безоплатно отриманих активах; збільшення нерозподіленого прибутку на суму накопиченої дооцінки по об'єкту, що вибув, тощо);

- зменшення вартості об'єкту (у частині втрат від часткової ліквідації об'єкту).

Простежуючи взаємозв'язок між використанням об'єктів реальних інвестицій та видами діяльності підприємства, слід зазначити, що: на етапі реалізації інвестицій в основні засоби в бухгалтерському обліку можуть визнаватися доходи від іншої діяльності та витрати від фінансових операцій (у частині сплати відсотків під час придбання об'єкту за рахунок кредитних ресурсів (за винятком тих, які можуть бути капіталізовані)); на етапі використання інвестицій в основні засоби та на етапі завершення життєвого циклу інвестицій в основні засоби в обліку можуть визнаватися доходи та витрати як від операційної, так і від іншої діяльності. Таким чином, незважаючи на те що основні засоби є об'єктами інвестування, їх використання впливає на формування та рівень фінансових результатів усіх видів діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, формування ефективної системи бухгалтерського обліку, зорієнтованої на забезпечення достовірною і повною інформацією керівництва підприємства та інвесторів, потребує переорієнтації облікової політики, методики та організації обліку з урахуванням концепції життєвого циклу реальних інвестицій в основні засоби. У зв'язку із цим аналітичний облік має надавати інформацію в розрізі об'єктів внутрішнього та зовнішнього інвестування для визначення аналітичних показників, що характеризують ефективність

освоєння інвестицій. Для вирішення цього завдання пропонуємо використовувати аналітику на прикладі субрахунку 105 «Транспортні засоби» (рис. 1).

У первинних документах, що застосовуються під час відображення операцій з основними засобами, недостатньо інформації, яка може бути використана для чіткого відне-

сення відповідних об'єктів інвестицій в основні засоби до відповідного шифру, тому необхідно ввести додаткові реквізити.

На етапі реалізації інвестицій в основні засоби одним із питань, яке викликає багато дискусій, є питання відображення в бухгалтерському обліку операцій із надходження на підприємство основних засобів та інших нео-

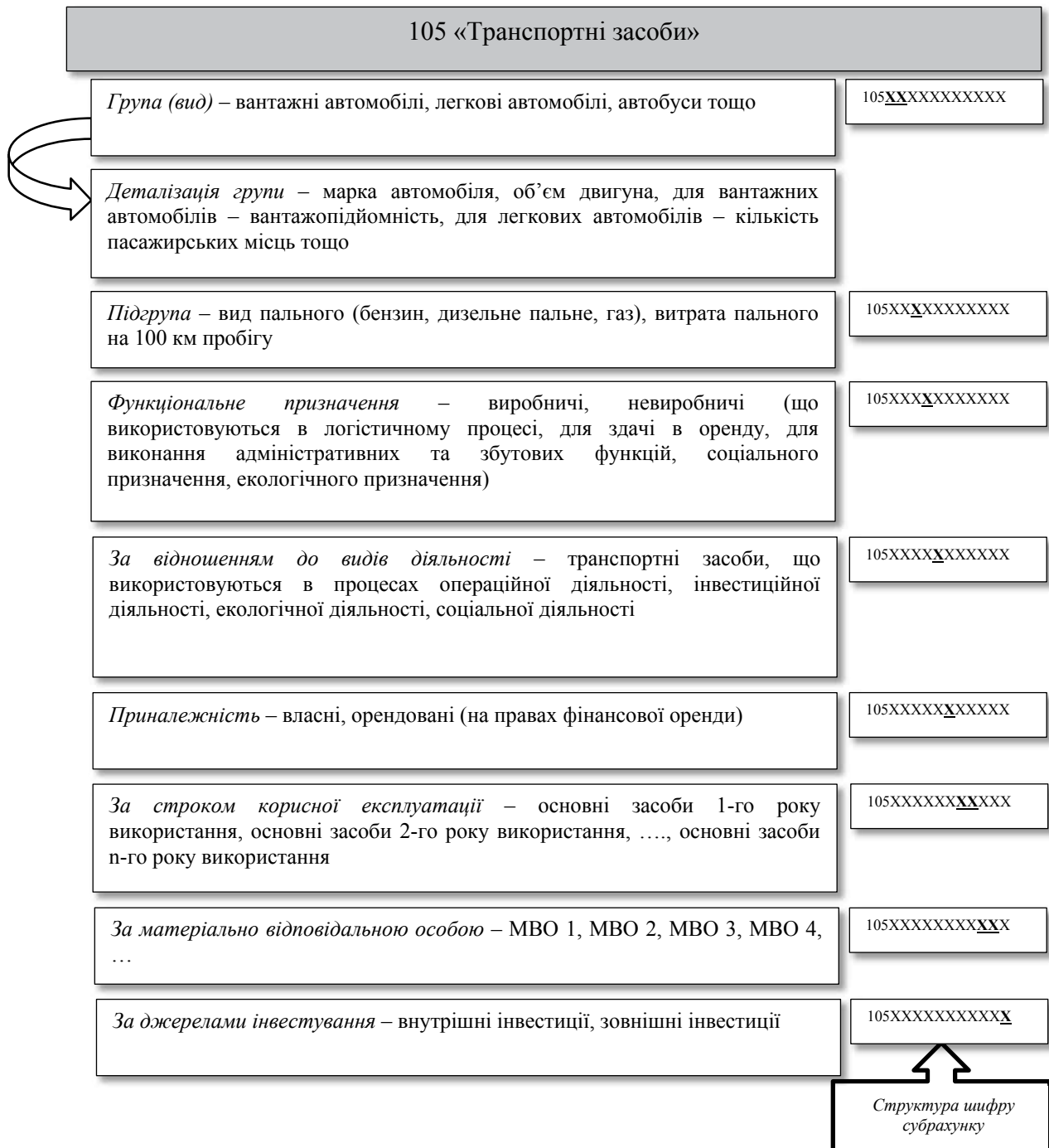


Рис. 1. Структура шифру субрахунку 105 «Транспортні засоби» за рівнем деталізації субрахунків в умовах використання автоматизованої форми обліку

Джерело: авторська розробка

боротних матеріальних активів. Основна частина суперечностей міститься у використанні рахунку 15 «Капітальні інвестиції» за первісного оприбуткування необоротних активів.

Основні засоби можуть надходити на підприємство різними шляхами, які можна умовно поділити на дві частини: надходження, пов'язане з витрачанням як грошових, так і матеріальних ресурсів підприємства, та надходження, що не супроводжується витратами (рис. 2).

До першої групи належать операції з:

- придбання за грошові кошти готових основних засобів, виготовлення основних засобів власними силами;
- обмін різноманітних активів підприємства на основні засоби (подібний та неподібний).

Також до цієї групи господарських операцій належать операції, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добування, дообладнання, реконструкція тощо), що супроводжуються різноманітними витратами і призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта, та витрати на утримання об'єктів основних засобів у робочому стані (поточний ремонт).

До другої групи належить надходження основних засобів:

- у результаті погашення заборгованості учасниками по внесках до зареєстрованого (пайового) капіталу;
- безоплатне отримання основних засобів (у тому числі отримання як цільове фінансування).

Також до цієї групи належать операції, що відображають результат переоцінки (дооцінки) об'єктів основних засобів.

Шляхами надходження основних засобів на підприємство також є:

- переведення з оборотних активів;
- виявлення активів у результаті інвентаризації;
- переведення зі складу об'єктів, урахованих поза балансом.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 (далі – Інструкція) [6], передбачено використання субрахунків 151–153 рахунку 15 «Капітальні інвестиції» для відображення обліку витрат на придбання або створення матеріальних необоротних активів. За дебетом указаних субрахунків цього рахунку відображається збільшення зазначених

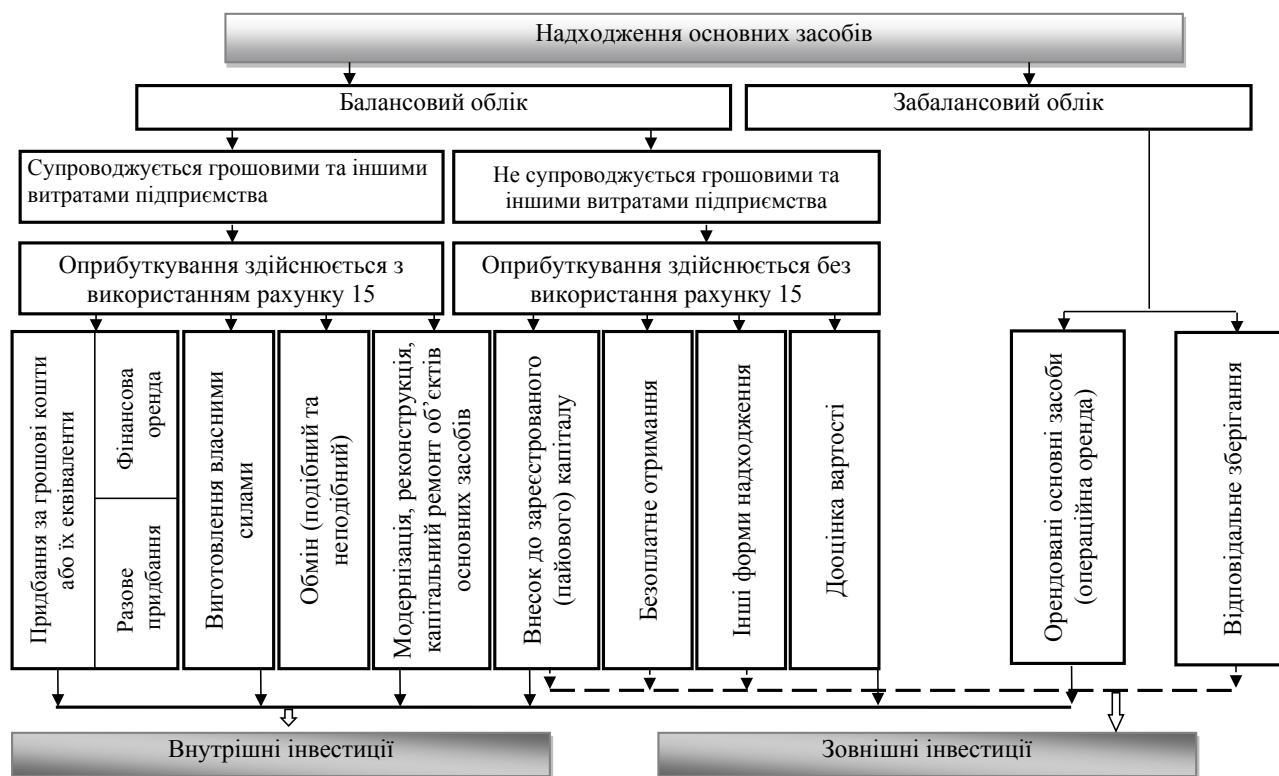


Рис. 2. Порядок відображення у бухгалтерському обліку надходження основних засобів

Джерело: авторське узагальнення

витрат на придбання або створення основних засобів, за кредитом – їх зменшення (зокрема, у результаті введення в дію, прийняття в експлуатацію придбаних або створених об'єктів основних засобів).

Таким чином, правильним є оприбуткування основних засобів, надходження яких на підприємство не супроводжується витратами грошових коштів або матеріальних цінностей чи інших ресурсів, без використання субрахунків рахунку 15 «Капітальні інвестиції». Така ситуація виправдана насамперед тим, що, наприклад, по основних засобах, безоплатно отриманих, підприємство повинне визнавати дохід у сумі нарахованої амортизації. Таким чином, якщо б підприємство використало і в такому разі відповідний субрахунок рахунку 15 «Капітальні інвестиції», це дало б йому змогу відкласти як дату початку нарахування амортизації, так і дату визнання доходу від безоплатно отриманих активів. Хоча треба зазначити, що в кінцевому підсумку на фінансовий результат це ніяк не вплине (сума витрат дорівнює сумі доходу), проте використання таких активів у подальшому може супроводжуватися витратами на поліпшення, які спочатку обліковуватимуться на відповідному субрахунку рахунку «Капітальні інвестиції», підлягатимуть амортизації і не будуть визнаватися одночасно доходом. Таким чином, можна стверджувати, що дотримання вимог Інструкції є доцільним для підприємства.

Виникає питання щодо правильності застосування рахунку 15 «Капітальні інвестиції» тоді, коли підприємство отримує безоплатно або у вигляді внеску до зареєстрованого (пайового) капіталу об'єкт незавершеного будівництва. Вважаємо, що незалежно від ступеня завершеності об'єкта його вартість усе одно необхідно відображати безпосередньо на рахунку 10 «Основні засоби» субрахунок 103 «Будинки та споруди», а рахунок 15 «Капітальні інвестиції» субрахунок 151 «Капітальне будівництво» слід використовувати за умови продовження таких будівельних робіт і подальшого введення об'єкту в експлуатацію.

Невизначеність щодо відображення в обліку існує також у питанні оприбуткування основних засобів, виявлених у результаті інвентаризації (необліковані активи). У питаннях обліку таких операцій існує дві альтернативні думки.

Перша полягає в тому, що вартість таких активів необхідно обліковувати аналогічно вартості безоплатно отриманих активів, тобто

включати до додаткового капіталу (субрахунки 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» або 425 «Інший додатковий капітал»). Відповідно, у процесі подальшого їх використання амортизувати та визнавати дохід у сумі нарахованої амортизації. Проте слід зазначити, що Інструкцією про застосування Плану рахунків [6] не передбачено відображення таких операцій:

- на субрахунок 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» відображається вартість необоротних активів, безоплатно одержаних підприємством від інших осіб;

- на субрахунок 425 «Інший додатковий капітал» обліковують інші види додаткового капіталу, які не можуть бути включені до інших субрахунків рахунку 42 «Додатковий капітал».

Інший підхід до відображення надлишку основних засобів, запропонований, зокрема, С. Головим та В. Пархоменком [7, с. 65–95] та пізніше регламентований Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів [8], передбачає включення їх вартості до інших доходів (субрахунок 746 «Інші доходи») [9, с. 292–296], що відповідає економічній сутності операцій, що розглядаються. Відсутність чіткого переліку інших видів доходів дає змогу здійснювати оприбуткування лишків необоротних активів.

Оскільки вартість безоплатно отриманих оборотних активів не визнається податковими доходами підприємства – платника податку на прибуток та не є податковою базою підприємства – платника єдиного податку, то, відповідно, ніяк не впливає ані на величину податку на прибуток, ані на розмір єдиного податку, тому відображення вартості лишків об'єктів основних засобів впливає на величину фінансового результату, визначеного за даними фінансового обліку.

У першому випадку впливу на фінансовий результат не буде, оскільки сума визнаного доходу буде дорівнювати сумі нарахованої амортизації. У другому випадку вартість активів буде включено до доходів від іншої діяльності підприємства, що збільшить суму кінцевого фінансового результату.

Вказаною Інструкцією [6] передбачено, що рахунок 15 «Капітальні інвестиції» за дебетом може кореспондувати, зокрема, із кредитом рахунків 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал», 41 «Капітал у дооцінках», 42 «Додатковий капітал», 46 «Неоплачений капітал». Слід зауважити, що зазначена кореспонденція (враховуючи зроблені вище висновки) є реальною лише у разі внесення до зареєстрованого

(пайового) капіталу, дооцінки чи безоплатного отримання об'єктів незавершеного будівництва у разі одночасного (подальшого) з надходженням таких основних засобів витрачанням ресурсів підприємства для забезпечення їх нормального функціонування.

На етапі реалізації інвестицій в основні засоби найпоширенішою господарською операцією є нарахування амортизації. Питання нарахування амортизації основних засобів підприємства є досить актуальним, оскільки сума амортизації безпосередньо впливає як на величину прибутку підприємства у фінансовому обліку, так і на величину оподаткованого доходу в податкових розрахунках.

Об'єктом амортизації є вартість основних засобів (окрім вартості земельних ділянок, природних ресурсів і капітальних інвестицій). Нарухування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який установлюється підприємством під час визнання цього об'єкта активом (під час зарахування на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Оскільки моменти надходження основних засобів на підприємство та введення їх в експлуатацію після доведення до робочого стану не завжди співпадають, можна говорити про те, що ненарахування у цей проміжок часу амортизації на такі засоби є аргументованим, оскільки непрацюючі основні засоби чи інші необоротні матеріальні активи не приносять підприємству жодної економічної вигоди.

Рахунок 15 «Капітальні інвестиції» за своєю економічною сутністю є рахунком, на якому групуються всі витрати, пов'язані з надходженням необоротних активів: ціна придбання (без ПДВ), транспортні витрати та інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням об'єкта до робочого стану. У той момент, коли такий «робочий стан» настає, у бухгалтерському обліку роблять запис: дебет 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», кредит 15 «Капітальні інвестиції». І, відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі – П(С)БО 7) [10], фактично із цього моменту починається нарахування амортизації згідно з установленим терміном корисного використання об'єкту та обраним підприємством методом амортизації. Отже, лише в момент оприбуткування основних засобів на рахунки 10 «Основні засоби», 11

«Інші необоротні матеріальні активи» підприємство повинне розпочати (з відповідної дати) процес нарахування амортизації (крім амортизації земельних ділянок, природних ресурсів та капітальних інвестицій, як це визначено П(С)БО 7). Також слід ураховувати, що рахунки 10 «Основні засоби» (крім субрахунків 101 «Земельні ділянки», 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель»), 11 «Інші необоротні матеріальні активи» (крім субрахунку 114 «Природні ресурси») відображають вартість активів, що підлягають амортизації починаючи з місяця, наступного за місяцем складання бухгалтерських записів, що відображають зарахування їх на баланс.

П(С)БО 7 визначає, що по безоплатно одержаних активах, як і по будь-яких інших (за шляхом надходження), також нараховується амортизація. У сумі нарахованої амортизації визнається дохід від безоплатно одержаних активів, тому якщо підприємство використовуватиме рахунок 15 «Капітальні інвестиції» для оприбуткування безоплатно одержаних активів, воно порушить вимоги обліку й уповільнить процес визнання таких доходів. Хоча на кінцевий фінансовий результат це ніяк не впливає (сума витрат рівна сумі доходу). Така ж ситуація спостерігається і з надходженням основних засобів у вигляді внеску до зареєстрованого (пайового) капіталу. Проте слід обов'язково вказати на те, що якщо надходження основних засобів у результаті внеску учасником до зареєстрованого (пайового) капіталу чи безоплатне їх отримання супроводжується витратами, пов'язаними з доставкою таких об'єктів на підприємство, які воно ж і оплачує, то їх необхідно відображати з використанням рахунку 15 «Капітальні інвестиції» з подальшим віднесенням до первісної вартості цих активів. Цей момент чітко прослідковується в Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку основних засобів [8].

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, можна дійти висновку, що для уточнення облікової інформації, яка характеризує ефективність освоєння інвестицій в основні засоби, необхідно використовувати дані, які надаватимуть інформацію в розрізі об'єктів зовнішнього та внутрішнього інвестування. Для цього необхідно використовувати відповідну аналітику під час відображення об'єктів основних засобів підприємств на рахунках бухгалтерського обліку; вести облік основних засобів з урахуванням джерела інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Остапчук Т.П. Облік і контроль капітальних інвестицій: теорія і практика здійснення : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Т.П. Остапчук ; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2004.
2. Городянська Л.В. Облік і аналіз нарахування та використання амортизації : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Л.В. Городянська ; Київський нац. екон. ун-т. – К., 2005.
3. Бойко Р.В. Облік і аудит інвестицій (на прикладі підприємств молокопереробної промисловості Західного регіону України) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Р.В. Бойко ; Львів. комерц. акад. – Л., 2005.
4. Кір'ян С.М. Облік реальних інвестицій у сільському господарстві : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / С.М. Кір'ян ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН. – К., 2005.
5. Рилєєв С.В. Облік і аналіз реальних інвестицій підприємств: управлінський аспект : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / С.В. Рилєєв ; КНЕУ. – Київ, 2006.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
7. Голов С.Ф. Новий план рахунків : побудова і застосування / С.Ф. Голов, В.М. Пархомоно // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 1. – С. 65–95.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів : Наказ Міністерства фінансів України від 30 вересня 2003 р. № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
9. Чабанюк О.М. Економічний зміст основних засобів як об'єкта обліку і контролю / О.М. Чабанюк, Т.В. Козел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 292–296 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnlntu_2013_23.4_48.pdf.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

Особливості обліку експорту товарів

Карпенко Н.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

У статті висвітлено особливості документального оформлення та обліку експорту товарів. Розглянуто види експортних операцій. Наведено статистичні дані експорту товарів. Умови проведення розрахунків за ЗЕД-контрактами регулюються НБУ. В роботі розглянуто порядок підтримки експорту державою.

Ключові слова: експорт, митна декларація, митний брокер, рахунок, експортна операція.

Карпенко Н.Г. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ

В статье освещены особенности документального оформления и учета экспорта товаров. Рассмотрены виды экспортных операций. Приведены статистические данные экспорта товаров. Условия проведения расчетов по ВЭД-контрактам регулируются НБУ. В работе рассмотрен порядок поддержки экспорта государством.

Ключевые слова: экспорт, таможенная декларация, таможенный брокер, счет, экспортная операция.

Karpenko N.H. FEATURES OF ACCOUNTING OF EXPORT OF GOODS

The article highlights the features of documenting and accounting for the export of goods. Types of export operations are considered. The statistical data of the export of goods is given. The terms for conducting settlements on foreign economic activity contracts are regulated by the NBU. The work deals with the order of export support by the state.

Keywords: export, customs Declaration, customs broker, account, export operation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із видів міжнародної торгівлі є експорт. Експорт товарів – це продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням товарів за межі митного кордону України з метою отримання доходу. Під час здійснення операцій з експорту товарів суб'єкт господарювання зобов'язаний враховувати та виконувати ряд вимог законодавства, що стосуються документального оформлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велику увагу дослідженню та відображенню в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, приділили С.Ф. Голов, Ю.А. Кузмінський, Ф.Ф. Бутинець, З.О. Омельницька. Переважно кожен з авторів наводив порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку окремих видів операцій відповідно до нормативних документів.

На основі наведених даних Держкомстату України можна зробити висновок, що обсяг експорту товарів до країн ЄС у січні-червні 2016 року становив 6 516 852,4 тис. дол. США, що на 6,7% більше за обсяги експорту за аналогічний період 2015 року. Імпорт товарів з країн ЄС становив 7 671 552,5 тис. дол. США, що на 2,8% більше за цей показник за період січень-червень 2015 року [1].

Таким чином, спостерігається тенденція до поступового збільшення двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС, що визначило актуальність проведеного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження обліку експортних операцій, структури експорту України та особливостей їх відображення на сучасному етапі.

Вклад основного матеріалу дослідження. В умовах зовнішньоекономічної діяльності здійснюються такі види експортних операцій:

- експорт товарів в рахунок міжурядових угод;
- експорт товарів в межах державного контракту;
- експорт товарів на умовах державного або комерційного кредиту чи за рахунок відстрочки платежу;
- експорт на умовах компенсаційної угоди;
- експорт на умовах бартерної угоди;
- експорт в рахунок надання допомоги.

На основі даних Держкомстату розглядаємо структуру та динаміку експорту українських товарів за 2013–2015 роки в табл. 1, де ми спостерігаємо зниження обсягу експорту товарів в 2015 році порівняно з даними 2013 року за вказаними видами товарів [1].

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності існує два варіанти експорту:

- товар фактично вивозиться за митну територію України;
- товар продається нерезиденту без перетину кордону України.

Для митного оформлення вантажу на експорт представникам підприємства необхідно надати такі документи:

1) митна декларація (заповнює митний брокер);

2) картка обліку особи, що здійснює операції з товарами (картка акредитації);

3) договір доручення з митним брокером;

4) зовнішньоекономічний договір (контракт) з додатками до нього, а також їх переклад на державну мову;

5) товаротранспортні документи та накладні на перевезення (CMR, ТТН, Air WayBill, Bill of Lading), навантажувальні відомості, пакувальні аркуші, специфікації тощо (складає митний брокер);

6) комерційні документи (рахунок-фактура, рахунок-проформа, invoice);

7) сертифікат якості на товар (в разі наявності);

8) сертифікат походження товару для країн СНД (як правило, форми СТ-1), для Європейського Союзу (сертифікат походження форми EUR.1);

9) документи, які, відповідно до законодавства України, видаються державними органами для завершення митного оформлення товарів (дозволи та відмітки органів санітарно-епідеміологічного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного, екологічного контролю тощо);

10) свідоцтво про допущення транспортного засобу до переміщення під митними печатками та пломбами, книжка МДП (у разі її застосування);

11) інші документи на вимогу митних органів.

У разі, коли товар придбано і продано без вивезення з України, митне оформлення товару не проводиться.

Розрахунки у сфері зовнішньоекономічної діяльності під час здійснення експортних операцій банк починає з наступного календарного дня після дня оформлення митної декларації або підписання акта, рахунку (інвойсу) або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання транспортних, страхових послуг. Строки розрахунків, передбачені в контрактах, не можуть перевищувати 180 календарних днів з дати митного оформ-

лення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності [2].

Однак Законом № 185 встановлено, що НБУ має право запроваджувати на строк до шести місяців інші строки розрахунків, ніж ті, що визначено ст. 1 та ст. 2 Закону № 185. Зміна строків розрахунків стосується усіх резидентів. Нині строк для розрахунків за товари у сфері ЗЕД становить 120 к. д. відповідно до Постанови правління НБУ від 13 грудня 2016 року № 410 [3; 4].

Відповідно до вимог ПСБО 15 дохід (виручка) від реалізації товарів визнається на дату переходу права власності на товар від продавця до покупця. Облік в експортера залежить від умов розрахунку із покупцем за товар. Визнання доходу в обліку за умови першої дії (відвантаження товару) відображається проведеннями:

– Дт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;

– Кт 702 «Дохід від реалізації товару».

На субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» відображаються витрати, що включаються в собівартість товару та визнаються одночасно з доходами від його реалізації.

Витрати, що утворюються в процесі митного оформлення, оплати послуг навантаження, страхування, транспортування, відображаються в обліку в процесі їх утворення на однойменному рахунку 93 «Витрати на збут».

У разі попередньої оплати товару сума авансу відображається на розподільчому рахунку 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті», для проведення обов'язкового продажу валюти вона відображається в кореспонденції з рахунком 681 «Розрахунки за авансами, отриманими в іноземній валюті». В подальшому сума обов'язкового продажу валюти (65% надходження) відображається проведеннями [5]:

– Дт 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті»;

– Кт 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті»;

а також по факту зарахування коштів:

– Дт 311 «Поточні рахунки в національній валюті»;

– Кт 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті»;

Таблиця 1

Структура експорту українських товарів за 2015 рік (млн. дол. США)

| | 2013 рік | | 2014 рік | | 2015 рік | | Відхилення (+, -) 2015 року до 2013 року | |
|--|----------|-----------------|----------|-----------------|----------|-----------------|--|-------|
| | сума | пит. вага, % | сума | пит. вага, % | сума | пит. вага, % | абсол. | відн. |
| | | | | | | | | |
| Недорогоцінні метали, вироби з них (чорні метали, відходи та брухт чорних металів, сталь, прокат, інструменти) | 17 525,2 | 28,1 | 15 229,0 | 28,3 | 9 472,7 | 24,8 | -8 052,5 | -45,9 |
| Продукти рослинного походження (борошно, насіння, зернові) | 8 849,1 | 14,2 | 8 736,1 | 16,2 | 7 972,1 | 20,9 | -877,0 | -9,9 |
| Машини, механічне, електричне обладнання (машини, котли, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання) | 6 826,5 | 11,0 | 5 657,2 | 10,5 | 3 943,3 | 10,3 | -2 883,2 | -42,2 |
| Жири та олії (жири та олії рослинного чи тваринного походження) | 3 497,4 | 5,6 | 3 822,0 | 7,1 | 3 299,8 | 8,7 | -197,6 | -5,6 |
| Мінеральні продукти (сілка, сірка, землі та каміння (піски, мармур, граніт), руди, шлак, зола, мінеральні палива) | 7 190,1 | 11,6 | 6 103,5 | 11,3 | 3 099,7 | 8,1 | -4 090,4 | -56,9 |
| Готові харчові продукти (продукти з м'яса, риби, кондитерські вироби, алкогольні та безалкогольні напої, оцет, тютюн, продукти з какао, зерна) | 3 500,5 | 5,6 | 3 096,3 | 5,7 | 2 468,8 | 6,5 | -1 031,7 | -29,5 |
| Продукти хімічної та пов'язаних з нею галузей (добрива, ефірні олії, фармацевтична продукція, мило, ПАРИ, порох) | 4 008,9 | 6,4 | 3 054,1 | 5,7 | 2 130,8 | 5,6 | -1 878,1 | -46,8 |
| Інші товари | 10 907,4 | 17,5 | 8 203,5 | 15,2 | 5 747,6 | 15,1 | -5 159,8 | -47,3 |
| Разом | 62 305,1 | 100,0 | 53 901,7 | 100,0 | 38 134,8 | 100,0 | -24 170,3 | -38,8 |

- Дт 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»;
- Кт 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті».

В результаті різниці між валютними курсами під час продажу інвалюти та зарахування на рахунки коштів утворюються курсові різниці, що відображаються на субрахунках 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти» та 942 «Витрати від купівлі-продажу іноземної валюти» у кореспонденції із субрахунком 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

Об'єкт обкладення податком на прибуток відповідає бухгалтерському фінансовому результату до оподаткування з коригуванням на різниці, що визначається пп. 134.1.1 Податкового кодексу. Під час здійснення контрольованих операцій підприємство повинно збільшити фінрезультат на суму перевищення цін над договірною вартістю реалізованих товарів відповідно до вимог ст. 39 та пп. 140.5.1 Податкового кодексу.

У митному режимі експортні операції з вивезенням товарів обкладаються податком на додану вартість за ставкою 0%. Датою виникнення податкових зобов'язань із ПДВ вважається дата оформлення митної декларації, що підтверджує факт перетину митного кордону. У разі, коли експорт здійснюється без вивезення, тобто купівля та передача товару нерезиденту проводиться на митній території України, операції обкладаються ПДВ за загальними правилами за ставкою 20%. Об'єкт обкладення ПДВ відсутній, коли купівля та передача товару проводяться поза межами митної території України.

Згідно зі світовою практикою єдиної політики з підтримки експорту не існує. Держави та їхні уряди використовують різні стратегії щодо державного заохочення і підтримки свого бізнесу, які залежать від стану економічного розвитку, стадії конкурентоспроможності, економічної та політичної ситуації у світі, взаємодії з міжнародними структурами. Головною метою стимулювання експорту є поліпшення його товарної структури, освоєння нових ринків і збільшення ефек-

тивності продажів. В нашій країні урядова підтримка експорту спрямована за різними критеріями [6]:

1) здійснюється робота з підготовки проекту Плану заходів з розвитку та реалізації експортного потенціалу України і розширення зовнішніх ринків збуту товарів вітчизняних товаровиробників на період до 2020 року;

2) в рамках запровадження системи державної підтримки експорту проводиться робота щодо створення в Україні експортно-кредитного агентства (ЕКА), яке має забезпечити, зокрема, захист українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат; створення сприятливих умов для доступу до фінансових ресурсів, виходу українських виробників на зовнішні ринки;

3) Міністерство економічного розвитку і торгівлі здійснює свої повноваження безпосередньо через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ;

4) з метою забезпечення інформаційної підтримки українських експортерів готується спільний з Мінекономрозвитку з ДП «Держзовнішінформ» та з МЗС проект Наказу «Щодо порядку взаємодії МЗС, Мінекономрозвитку стосовно інформаційного наповнення веб-порталу «Комплексна система інформаційно-консультативної підтримки та розвитку експорту (www.ukrexport.gov.ua)»»;

5) проводиться робота з популяризації онлайн-ресурсу європейської комісії (www.exporthelp.europa.eu), який дає можливість на безоплатній основі отримати широкий спектр інформації щодо чинних в країнах ЄС стандартів, тарифів, мит і квот, податків, торговельних преференцій, стандартних за конкретними товарними позиціями.

Висновки з цього дослідження. Отже, порядок відображення в обліку експортних операцій залежить від умов їх оплати. Для відображення експортних операцій в обліку слід користуватись вимогами Податкового кодексу України згідно зі внесеними змінами. Експортні операції – одне із джерел наповнення країни іноземною валютою, а державна підтримка операцій сприятиме підвищенню добробуту населення і, відповідно, держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Торговельне співробітництво Україна – ЄС у першому півріччі 2016 року / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.
2. Строки розрахунків у сфері ЗЕД та нарахування пені у разі їх порушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://news.dtki.ua/state/zed/42818??utm_source=news_27032017&utm_medium.
3. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23 вересня 1994 року № 185/94-ВР / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua>.
4. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України : Постанова правління НБУ від 13 грудня 2016 року № 410 / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.buh24.com.ua>.
5. Якимашенко В.В. Експорт товарів: особливості обліку / В.В. Якимашенко // Бібліотека Баланс «ЗЕД: вихід на експорт, робота з митницею, міжнародні перевезення». – 2016. – № 16. – С. 16–22.
6. Центр підтримки експортерів / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/.Oksana.Kobzar.Law.Office.oksana@kobzar.me>.

УДК 657.1

Аналіз витрат машинобудівних підприємств на основі методу стандарт-кост

Коба О.В.

кандидат технічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Миронова Ю.Ю.

кандидат економічних наук
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто сутність і принципи використання методу стандарт-кост для калькулювання собівартості продукції та аналізу виробничих витрат машинобудівних підприємств. Доведено доцільність застосування даного методу для розрахунку можливої економії виробничих витрат та пошуку резервів для зниження собівартості виготовленої продукції.

Ключові слова: калькулювання, собівартість, стандарт-кост, аналіз, витрати.

Коба Е.В., Миронова Ю.Ю. АНАЛИЗ ЗАТРАТ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДА СТАНДАРТ-КОСТ

В статье рассмотрены сущность и принципы использования метода стандарт-кост для калькулирования себестоимости продукции и анализа производственных затрат машиностроительных предприятий. Доказана целесообразность применения данного метода для расчета возможной экономии производственных затрат и поиска резервов для снижения себестоимости изготовленной продукции.

Ключевые слова: калькулирование, себестоимость, стандарт-кост, анализ, затраты.

Koba O.V., Mironova Yu.Yu COST ANALYSIS MACHINE BUILDING ENTERPRISES ON THE BASIS OF STANDARD-COST

The article examines the nature and principles of using the method of standard cost in the calculation of the cost of production and cost analysis of production engineering companies. The expediency of this method in order to calculate the possible savings of production costs and the search for reserves to reduce the cost of manufactured products.

Keywords: calculation, cost, standard-cost, analysis, cost of production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес калькулювання собівартості продукції є невід'ємним складником управління витратами підприємства. Однак у сучасних умовах значно погіршилася робота з нормування, планування, калькулювання, прогнозування та аналізу витрат на підприємствах.

Дослідження калькулювання собівартості продукції на вітчизняних машинобудівних підприємствах свідчать, що більшість працівників економічних, планових відділів та бухгалтерії здійснює недостовірні розрахунки показників собівартості, не розуміючи економічної сутності окремих категорій, обираючи неправильні калькуляційні одиниці, методи калькулювання та бази розподілу для непрямих витрат. У зв'язку із цим дані про витрати, можливі економічні вигоди та фінансові результати є викривленими. Виникають труднощі під час розрахунків економії витрат та

пошуку резервів для зниження собівартості продукції.

Для підвищення інформативності системи управління машинобудівним підприємством актуальності набуває необхідність упровадження в практику обліку та аналізу таких підприємств альтернативних методів калькулювання собівартості продукції, зокрема методу стандарт-кост.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу виробничих витрат промислових підприємств присвятили свої роботи провідні зарубіжні та вітчизняні науковці. Аналіз досягнень учених у напрямі запровадження на підприємствах методу стандарт-кост свідчить про глибоке й усебічне вивчення даного питання. Проте у вітчизняному управлінні машинобудівними підприємствами метод стандарт-кост не зайняв належного місця.

Проблематика впровадження методу стандарт-кост на підприємствах розглядалася у працях провідних учених-економістів, серед яких: М.Г. Чумаченко [1], Т. Маренич [2], І. Білоусова [3], Т. Сльозко [4], М.А. Вахрушина [5], Г.О. Партин [6], В. Манакіна, І. Коломойцева [7] та ін.

Однак слід зазначити, що використання даного методу аналізу саме на підприємствах машинобудівного комплексу досліджено не в усіх аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є доведення доцільності використання в практичній діяльності машинобудівних підприємств методу стандарт-кост для розрахунку можливої економії витрат та пошуку резервів зниження собівартості виготовленої продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метод стандарт-кост, який для вітчизняного обліку є одним із нових методів калькулювання собівартості, зародився на початку ХХ ст. Застосування даного методу в аналізі дає можливість оперативно контролювати та регулювати витрати на підприємстві шляхом їхнього передбачення й попереднього визначення можливих результатів, які плануються одержати.

Метод стандарт-кост орієнтований на співставлення планових і фактичних виробничих витрат із нормативними та виявлення відхилень за кожним структурним підрозділом. Він дає змогу посилити контроль над витратами, оскільки на основі встановлених норм можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат

на виробництво і собівартість одиниці продукції, що дуже важливо для ефективного управління підприємством.

Для доведення доцільності використання на машинобудівних підприємствах методу стандарт-кост за методикою М.А. Вахрушиної [5] проілюстровано послідовність здійснення оперативного контролю над формуванням собівартості виготовленої продукції. Для розрахунків використано практичні матеріали ПАТ «Полтавський машинобудівний завод».

У травні 2016 р. на ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» планувалося виготовлення продукції (шайба диска Г 1193145) у кількості 10 шт. за ціною реалізації 2 800 грн. за одиницю. У графі 2 табл. 1 наведено кошторис доходів і витрат досліджуваного підприємства за даним видом продукції на травень 2016 р. Фактичний обсяг виготовлення даного виду продукції у травні 2016 р. на ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» був на 3 шт. менше, ніж плановий. Інформація про виконання кошторису доходів і витрат у травні 2016 р. досліджуваного підприємства наведена в у графі 3 табл. 1.

Порівняння фактичних даних із планом дає змогу зробити висновки про те, що під час виробництва продукції були допущені відхилення від стандартних витрат, тому подальший аналіз доцільно здійснювати за статтями, за якими виявлено відхилення, за такими етапами:

I. Аналіз відхилень за матеріалами.

II. Аналіз відхилень заробітної плати виробничих робітників.

Таблиця 1

Кошторис доходів і витрат ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на травень 2016 р. (шайба диска Г 1193145)

| Показник | Сума, грн. | | |
|---|----------------------------|---------------------------|------------|
| | План | Факт | Відхилення |
| 1. Виручка від реалізації | 10 шт. * 2800 грн.= 28000 | 7 шт. * 4100 грн.= 28700 | +700 |
| 2. Основні матеріали: | 11 листів *402 грн./лист = | 9 листів *403 грн./лист = | -755 |
| 2.1. Сталь | = 4 422 | = 3627 | |
| 2.2. Фарба | 12 л *25 грн./л =300 | 12 л *29 грн./л =348 | -48 |
| Всього матеріальних витрат | 4722 | 3975 | -747 |
| 3. Заробітна плата виробничих працівників | 845 год.*10 грн./год.= | 810 год.*10,05 грн./год.= | -310,5 |
| | = 8 450 | = 8140,5 | |
| 4. Загально-виробничі витрати: | 6060 | 4410 | -1650 |
| 4.1. Змінні | 2826 | 1806 | -1020 |
| 4.2. Постійні | 3234 | 2604 | -630 |
| 5. Всього витрат | 19232 | 16525,5 | -2707,5 |
| 6. Прибуток | 8768 | 12174,5 | +3406,5 |

III. Аналіз відхилень загально виробничих витрат.

На першому етапі аналізують відхилення за матеріалами. Нормативна вартість використаних матеріалів залежить від двох чинників: нормативної ціни на них та норми витрат матеріалів на одиницю продукції. Відхилення фактичних витрат від нормативних під впливом першого чинника – ціни на матеріали – визначається за формулою:

$$\Delta U_{\text{м}} = (Ц\phi_{\text{од}} - Ц_{\text{н од}}) \cdot n_{\text{м}}, \quad (1)$$

де $\Delta U_{\text{м}}$ – відхилення фактичних витрат від стандартних за ціною матеріалів;

$Ц\phi_{\text{од}}$ – фактична ціна одиниці матеріалів;

$Ц_{\text{н од}}$ – стандартна (нормативна) ціна одиниці матеріалів;

$n_{\text{м}}$ – кількість витрачених матеріалів.

Відхилення фактичних витрат від нормативних за цінами на матеріали становить по сталі: $\Delta U_{\text{м}} = (403-402) \cdot 9 = +9$ грн.; по фарбі: $\Delta U_{\text{м}} = (29-25) \cdot 12 = +48$ грн.

Відхилення фактичних матеріальних витрат від норм – негативні, оскільки допущено перевитрачання запасів. Бухгалтер-аналітик зобов'язаний виявити причини негативних відхилень, щоб у майбутньому відповідальність за них була покладена на керівника відповідного центру відповідальності. У даному разі негативні відхилення для начальника виробництва є неконтрольованими, оскільки пов'язані зі зростанням ціни сталі у зв'язку з інфляцією і збільшенням постачальником ціни фарби через зростання митних зборів під час закупівлі з-за кордону. Підприємством витрачено більше коштів на закупівлю матеріалів, аніж заплановано.

Другим чинником, який впливає на розмір матеріальних витрат, є витрати матеріалів на одиницю продукції. Згідно з кошторисом, нормативні витрати сталі та фарби на одиницю продукції мали становити відповідно 1,1 листів сталі та 1,2 л фарби.

Ураховуючи фактичний обсяг виготовлення 7 шт. продукції, нормативні витрати становлять: сталі – 7,7 листів, фарби – 8,4 л.

Відхилення фактичних матеріальних витрат від нормативних ($\Delta B_{\text{м}}$) розраховуються за формулою:

$$\Delta B_{\text{м}} = (\Phi_{\text{м}} - H_{\text{м}}) \cdot Ц_{\text{н од}}, \quad (2)$$

де $\Phi_{\text{м}}$, $H_{\text{м}}$ – витрати матеріалів – фактичні та за нормами відповідно.

Таким чином, відхилення становлять: по сталі – $\Delta B_{\text{м}} = (9-7,7) \cdot 402 = +522,6$ грн.; по фарбі – $\Delta B_{\text{м}} = (12-8,4) \cdot 25 = +90$ грн.

Матеріальні перевитрати підприємства пов'язані з низькою якістю придбаних матеріалів. Відповідальність за виявлені відхилення повинна бути покладена на відділ матеріального постачання.

Далі розраховується сукупність відхилень витрат сталі та фарби з урахуванням обох факторів. Сукупність відхилень за матеріалами ($\Delta \text{сук}$) – це різниця між фактичними та нормативними матеріальними витратами з урахуванням фактичного випуску продукції.

Нормативні питомі витрати сталі становили: 4422 грн./10 шт.=442,2 грн. З урахуванням фактичного обсягу виробництва (7 шт.) загальна сума нормативних витрат сталі становить: 442,2 грн. *7 шт. =3095,4 грн.

Фактичні витрати сталі становлять 3 627 грн., відповідно, сукупне відхилення по сталі дорівнює $\Delta \text{сук} = 3627 - 3095,4 = +531,6$ грн. (відхилення по ціні – +9 грн., відхилення по витратах матеріалів – +522,6 грн.).

Аналогічні розрахунки виконуються за показниками використання фарби. Сума сукупних витрат у даному разі становить: $\Delta \text{сук} = 348 \text{ грн.} - 300 \text{ грн./10 шт.} \cdot 7 \text{ шт.} = +138$ грн. (збільшення за ціною – на 48 грн. та витратами матеріалів – на 90 грн.).

Другим етапом розрахунків є виявлення відхилень фактичних витрат на заробітну плату основних виробничих працівників від нормативних і встановлення причин їх виникнення.

Загальна сума нарахованої заробітної плати за почасової оплати праці залежить від кількості фактично відпрацьованого часу і від погодинної ставки. Відповідно, саме ці чинники впливають на розмір відхилень фактично нарахованої заробітної плати виробничих робітників від нормативної.

Відхилення за погодинною ставкою заробітної плати визначається як добуток різниці між фактичною та нормативною ставками та кількості відпрацьованих годин:

$$\Delta ЗП_{\text{см}} = (\Phi C_{\text{зн}} - H C_{\text{зн}}) \cdot \Phi_{\text{ч}}, \quad (3)$$

де $\Delta ЗП_{\text{см}}$ – відхилення за ставкою заробітної плати;

$\Phi C_{\text{зн}}$, $H C_{\text{зн}}$ – фактична та нормативна ставки заробітної плати відповідно;

$\Phi_{\text{ч}}$ – фактична кількість відпрацьованих годин.

Виходячи з даних табл. 1: $\Delta ЗП_{\text{см}} = (10,05-10) \cdot 810 = +40,5$ грн.

Збільшення витрат на заробітну плату в даному разі не залежить від керівника виробництва, оскільки пов'язане з підвищенням

погодинних ставок через установаження більшого розміру мінімальної заробітної плати.

Відхилення по продуктивності праці визначається за формулою:

$$\Delta ЗП_{mn} = (\Phi_{\text{ф}} - H_{\text{н}}) \cdot H_{\text{сзн}}, \quad (4)$$

де $\Delta ЗП_{mn}$ – відхилення по продуктивності праці;

$\Phi_{\text{ф}}$ – фактично відпрацьований час (годин);

$H_{\text{н}}$ – нормативний час на фактичний випуск продукції;

$H_{\text{сзн}}$ – нормативна почасова ставка заробітної плати.

Фактично відпрацьований час, згідно з даними табл. 1, становив 810 год. Нормативна трудомісткість, тобто відношення нормативних трудовитрат до планового обсягу виробництва, становить 845 год./10 шт.=84,5 год. Звідси, нормативний час на фактичний випуск продукції – 84,5 год.*7 шт.=591,5 год. Отже, відхилення по продуктивності праці – $\Delta ЗП_{mn} = (810 - 591,5) * 10 = +2185$ грн.

Причиною даного негативного відхилення є простої обладнання внаслідок їх фізичного зносу. Відповідальність за це несе адміністрація підприємства, яка повинна прийняти рішення про заміну або поліпшення виробничого обладнання.

Сукупність відхилень фактично нарахованої заробітної плати від нормативної визначають так:

$$\Delta ЗП = ФЗП - Н_{\text{фб}}^{\text{зн}}, \quad (5)$$

де $\Delta ЗП$ – сукупність відхилень фактичної заробітної плати від нормативної;

$ФЗП$ – фактично нарахована заробітна плата виробничим працівникам;

$Н_{\text{фб}}^{\text{зн}}$ – нормативні витрати на заробітну плату з урахуванням фактичного обсягу виробництва.

За даними табл. 1, сума фактично нарахованої заробітної плати становила 8 140,5 грн., сума нормативних витрат на заробітну плату – 8 450 грн., нормативна заробітна плата в розрахунку на одиницю продукції за

планового обсягу виробництва продукції (10 шт.) – 845 грн., нормативна заробітна плата за фактичного обсягу виробництва (7 шт.) – 845 грн.*7 шт.=591,5 грн. Отже, сукупне відхилення по продуктивності праці становить +2 225,5 грн.

Розрахунки показали, що таке відхилення викликане збільшенням погодинної ставки заробітної плати ($\Delta ЗП_{\text{сн}}$) на 40,5 грн. та продуктивності праці ($\Delta ЗП_{\text{mn}}$) на 2 185 грн.

В обліку списання нарахованої заробітної плати виробничим робітникам відображається за нормативними витратами як добуток фактичного випуску в нормо-годинах і нормативної ставки заробітної плати. Нормо-година – час, який необхідно витратити на виробництво одиниці продукції в умовах найбільш ефективної роботи підприємства.

На третьому етапі аналізу розраховують відхилення від норм фактичних загально-виробничих витрат. Для цього розраховують нормативну ставку розподілу загально-виробничих витрат. У табл. 2 наведено узагальнену інформацію про планові та фактичні показники загально-виробничих витрат.

Нормативна ставка розподілу постійних (змінних) загально-виробничих витрат визначається як відношення нормативної величини постійних (змінних) загально-виробничих витрат до виробництва в нормо-годинах. Як видно з табл. 2, на одну нормо-годину припадає 3,83 грн. постійних загально-виробничих витрат та 3,43 грн. змінних загально-виробничих витрат.

Розраховані ставки необхідні для того, щоб у майбутньому скоригувати величину загально-виробничих витрат за кошторисом із фактичним обсягом виробництва.

Відхилення загально-виробничих постійних витрат ($\Delta ЗВВ_{\text{п}}$) – це різниця між фактичною величиною загально-виробничих витрат і плановою (кошторисними), яка скоригована на фактичний обсяг виготовлення продукції.

Таблиця 2

Кошторисні та фактичні загально-виробничі витрати ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» за травень 2016 р., грн.

| Показник | План | Факт |
|---|-------|-------|
| 1. Постійні загально-виробничі витрати | 3 234 | 2 604 |
| 2. Змінні загально-виробничі витрати | 2 826 | 1 806 |
| 3. Виробництво в нормо-годинах | 845 | 591,5 |
| 4. Нормативна ставка розподілу постійних загально-виробничих витрат на нормо-годину (р. 1 : р. 3) | 3,83 | - |
| 5. Нормативна ставка розподілу змінних загально-виробничих витрат на нормо-годину (р. 2 : р. 3) | 3,43 | - |

Величина постійних загальновиробничих витрат, яка повинна відповідати фактично досягнутому обсягу виробництва, визначається як добуток фактичного обсягу виробництва в нормо-годинах і ставки розподілу накладних витрат: $591,5 \text{ год.} \cdot 3,83 \text{ грн.} = 2265,45 \text{ грн.}$ Звідси, відхилення постійних загальновиробничих витрат – $2604 - 2265,45 = + 338,55 \text{ грн.}$

На відхилення постійних загальновиробничих витрат впливають:

- відхилення за обсягом виробництва;
- відхилення фактичних постійних загальновиробничих витрат від планових.

Відхилення за обсягом виробництва визначається за формулою :

$$\Delta O = (H_{\text{Озод.}} - \Phi_{\text{Озод.}}) \cdot \text{нсп}_n, \quad (6)$$

де ΔO – відхилення за обсягом виробництва;

$H_{\text{Озод.}}$ – нормативний випуск продукції в нормо-годинах;

$\Phi_{\text{Озод.}}$ – фактичний випуск продукції в нормо-годинах;

нсп_n – нормативна ставка розподілу постійних загальновиробничих витрат.

За даними табл. 2, $\Delta O = (845 - 591,5) \cdot 3,83 = +970,91 \text{ грн.}$

Відхилення фактичних постійних загальновиробничих витрат від планових визначається як різниця між фактичними та кошторисними показниками постійних загальновиробничих витрат:

$$\Delta \text{звв}_n = \Phi \text{звв}_n - \text{Нзвв}_n, \quad (7)$$

де $\Delta \text{звв}_n$ – відхилення фактичних постійних загальновиробничих витрат від планових;

$\Phi \text{звв}_n, \text{Нзвв}_n$ – фактичні та нормативні величини постійних загальновиробничих витрат відповідно.

Отже, $\Delta \text{звв}_n = 2604 - 3234 = - 630 \text{ грн.}$

Аналогічні розрахунки здійснюються для визначення відхилення щодо змінних загальновиробничих витрат ($\Delta \text{ЗВВ}_3$). За даними табл. 2, відхилення становитиме: $\Delta \text{ЗВВ}_3 = -169,61 \text{ грн.}$

Величина змінних загальновиробничих витрат залежить від часу праці робітників основного виробництва. Величина даного відхилення визначається за формулою:

$$\Delta \text{Ч}_{\text{np}} = \Phi \text{звв}_3 - \text{Нзвв}_3 \cdot \Phi \text{Ч}_{\text{np}}, \quad (8)$$

де $\Delta \text{Ч}_{\text{np}}$ – відхилення фактичного часу працівників виробництва від нормативного;

$\Phi \text{звв}_3$ – фактичні змінні загальновиробничі витрати;

Нзвв_3 – нормативні змінні загальновиробничі витрати;

$\Phi \text{Ч}_{\text{np}}$ – фактичний час праці робітників основного виробництва.

За результатами підрахунків дане відхилення становитиме: $\Delta \text{Ч}_{\text{np}} = -899,4 \text{ грн.}$

Для визначення причин виникнення відхилення необхідно провести аналіз за кожною статтею змінних загальновиробничих витрат.

Другим чинником впливу є відхилення змінних загальновиробничих витрат підприємства за ефективністю ($\Delta \text{ЗВВ}_{\text{зэф}}$), яке розраховують за формулою:

$$\Delta \text{ЗВВ}_{\text{зэф}} = (\Phi \text{Ч}_{\text{np}} - \text{Ч}_{\text{np}} \Phi \text{О}) \cdot \text{нсп}_3, \quad (9)$$

де $\Phi \text{Ч}_{\text{np}}$ – фактичний час праці основних робітників виробництва;

$\text{Ч}_{\text{np}} \Phi \text{О}$ – час праці основних робітників за нормою, скоригований на фактичний випуск продукції;

нсп_3 – нормативна ставка розподілу змінних загальновиробничих витрат.

За даним прикладом відхилення змінних загальновиробничих витрат за ефективністю становитиме: $\Delta \text{ЗВВ}_{\text{зэф}} = + 729,79 \text{ грн.}$

Отже, збільшення фактичних змінних загальновиробничих витрат від нормативних на 169,61 грн. виникло під впливом двох чинників: зменшення фактично відпрацьованого часу робітників основного виробництва від нормативного – на 899,4 грн. та збільшення змінних загальновиробничих витрат по ефективності – на 729,79 грн.

Метою проведених розрахунків був аналіз і контроль роботи цеху, відповідального за випуск шайби диска Г 1193145. Проте фактичний прибуток від реалізації даного виду продукції відрізняється від нормативного не лише у зв'язку зі зміною запланованих (стандартних) витрат. Фактичний прибуток у тому числі залежить від роботи іншого центру відповідальності – центру продажу, адже здійснити реалізацію продукції можна в більшій кількості, ніж це заплановано в кошторисі (перший чинник, який пливає на величину прибутку), і за більш високою ціною (другий), тому розрахунки закінчуються аналізом відхилень фактичного прибутку від планового, які є результатом впливу двох зазначених вище чинників.

Сукупне відхилення фактичного прибутку ($\Delta \text{П}$) розраховується як різниця між фактичним прибутком, визначеним на базі нормативних витрат ($\Phi \text{П}$), та плановим прибутком (НП).

За даними табл. 1, ціна реалізації за кошторисом становила 2 800 грн., фактична ціна реалізації зросла на 1 300 грн. Таке зростання ціни є результатом вдалої рекламної кампанії. Це дало можливість підприємству збільшити

ціну до 4 100 грн. за одиницю. З урахуванням даних табл. 1 нормативний прибуток, розрахований на основі нормативних витрат, становитиме:

$$\text{НП} = 2800 \text{ грн.} \cdot 10 \text{ шт.} - (4722 \text{ грн.} + 8450 \text{ грн.} + 6060 \text{ грн.}) = 8768 \text{ грн.}$$

Розмір фактичного прибутку становить 28 700 грн. (табл. 1).

Нормативна собівартість одиниці продукції (НСод.) розраховується як відношення нормативних витрат виробництва до кількості виготовленої продукції в натуральних одиницях: $\text{НСод.} = 19232 \text{ грн.} / 10 \text{ шт.} = 1923,2 \text{ грн.}$

Оскільки фактично виготовлено та реалізовано сім одиниць продукції, нормативна собівартість фактичного обсягу продажу становить $1923,2 \cdot 7 = 13462,4 \text{ грн.}$

Відповідно, фактичний прибуток, визначений на базі нормативних витрат, дорівнює: $\text{ФП} = 28700 \text{ грн.} - 13462,4 \text{ грн.} = 15237,6 \text{ грн.}$

Отже, сукупне відхилення фактичного прибутку підприємства від планового становить: $\Delta \text{П} = 15237,6 \text{ грн.} - 8768 \text{ грн.} = +6469,6 \text{ грн.}$

У даному разі відхилення є позитивним. Чинниками впливу на дане відхилення можуть бути:

- відхилення фактичної ціни продажу від нормативної ($\Delta \text{П}_ц$);
- відхилення фактичного обсягу продажу від нормативного ($\Delta \text{П}_р$).

Відхилення за ціною визначають за такою формулою:

$$\Delta \text{П}_ц = (\text{ФП}_{\text{н.од.}} - \text{НП}_{\text{н.од.}}) \cdot \text{ФО}_р, \quad (10)$$

де $\text{ФП}_{\text{н.од.}}$ – фактичний прибуток, розрахований на базі нормативної собівартості одиниці продукції;

$\text{НП}_{\text{н.од.}}$ – нормативний (кошторисний) прибуток, розрахований на базі нормативної собівартості одиниці продукції;

$\text{ФО}_р$ – фактичний обсяг реалізації продукції.

За даними ПАТ «Полтавамаш» (табл. 1), $\Delta \text{П}_ц$ становить:

$$\Delta \text{П}_ц = [(4100 \text{ грн.} - 1923,2 \text{ грн.}) - (2800 \text{ грн.} - 1923,2 \text{ грн.})] \cdot 7 \text{ шт.} = +9100 \text{ грн.}$$

Відхилення за обсягом продажу визначають за формулою:

Таблиця 3

Результати аналізу відхилень планового прибутку від фактичного ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» за травень 2015 р.

| Показник | Сума, грн. |
|--|------------|
| 1. Плановий прибуток | 28 000 |
| 2. Відхилення по реалізації: | |
| 2.1. За ціною | + 9100 |
| 2.2. За обсягом | - 2 630,4 |
| 2.3. Всього відхилення по реалізації | + 6 469,6 |
| 3. Відхилення за прямими матеріальними витратами | |
| 3.1. За ціною матеріалу – сталь | + 9 |
| 3.2. За ціною матеріалу – фарба | + 48 |
| 3.3. Всього відхилення за ціною матеріалів | + 57 |
| 3.4. За використаними матеріалами – сталь | + 522,6 |
| 3.5. За використаними матеріалами – фарба | + 90 |
| 3.6. Всього відхилення за використаними матеріалами | + 612,6 |
| 4. Відхилення за прямою заробітною платою | |
| 4.1. За ставкою | + 40,5 |
| 4.2. По продуктивності | + 2 185 |
| 4.3. Всього відхилення за прямими трудовитратами | + 2 225,5 |
| 5. Відхилення за постійними загальновиробничими витратами | |
| 5.1. За рахунок відхилень накладних витрат | - 630 |
| 5.2. За рахунок відхилення в обсязі виробництва | + 970,91 |
| 5.3. Всього відхилення за постійними непрямими витратами | + 338,55 |
| 6. Відхилення за змінними загальновиробничими витратами | |
| 6.1. За рахунок відхилення часу праці | - 899,4 |
| 6.2. За рахунок відхилення по ефективності | + 729,79 |
| 6.3. Всього відхилення за змінними загальновиробничими витратами | - 169,61 |
| 7. Фактичний прибуток | 12 174,5 |

$$\Delta\Pi_p = (\Phi\Pi_p - \text{НП}_p) \cdot \text{НП}_{од}, \quad (11)$$

де $\Phi\Pi_p$, НП_p – фактичний та нормативний обсяги реалізації продукції відповідно;

$\text{НП}_{од}$ – нормативний прибуток на одиницю продукції.

Своєю чергою, нормативний прибуток на одиницю продукції розраховується як різниця між нормативною ціною та нормативною собівартістю (НСод.) шайби диска, а саме: $\text{НП}_{од} = 876,8$ грн. Звідси, відхилення за обсягом реалізації становитиме: $\Delta\Pi_p = -2630,4$ грн.

Отже, позитивне відхилення показника прибутку на + 6469,6 грн. виникло в результаті впливу двох чинників: збільшення фактичної ціни продажу від нормативної на 9 100 грн. та зменшення фактичного обсягу продажу від нормативного на 2 630,4 грн.

Своєю чергою, нормативний прибуток на одиницю продукції розраховується як різниця між нормативною ціною та нормативною собівартістю (НСод.).

За результатами проведених розрахунків визначено відхилення за різними чинниками впливу на прибуток від реалізації продукції «Шайби диска Г 1193145» ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» у травні 2015 р. Узагальнені результати аналізу представлено в табл. 3.

У табл. 3 представлені відхилення витрат за окремими чинниками, що дають змогу прослідкувати залежність між очікуваним та фактично отриманим прибутком та ефективно здійснювати управління витратами.

Таким чином, облік витрат за методом стандарт-кост може вплинути на підвищення прибутковості підприємства за такими напрямками:

– виявлення перевитрат, які знижують прибуток підприємства;

– надання менеджерам точних даних про собівартість виробництва, на підставі яких відділ збуту може планувати обсяги продажу і встановлювати оптимальні ціни;

– мінімізація облікової роботи, яка пов'язана з калькулюванням.

Практична цінність застосування методу стандарт-кост на підприємствах машинобудування полягає в тому, що він дає змогу здійснити аналіз відхилень від норм за центрами виникнення витрат і центрами відповідальності. Це сприяє своєчасному усуненню керівниками виробничих підрозділів негараздів в організації виробництва і попередженню їх виникнення в майбутньому. Таким чином, застосування методу стандарт-кост створює умови для організації управління виробництвом за відхилення від норм в оперативному режимі.

Висновки з цього дослідження. За результатами досліджень доведено доцільність використання на підприємствах машинобудівного комплексу метода стандарт-кост як найбільш ефективного під час визначення відхилень фактичної собівартості виготовленої продукції від планової та встановлення причин (чинників) таких відхилень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / М.Г. Чумаченко, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський [та ін.] ; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка ; вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Маренич Т. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / Т. Маренич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 19–25.
3. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції / І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 3–5.
4. Сльозко Т. Методи обліку витрат «стандарт-кост» і нормативний: історія та сучасність / Т. Сльозко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 3–8.
5. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : [учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. спец.] / М.А. Вахрушина ; 6-е изд., испр. – Москва : Омега-Л, 2007. – 570 с.
6. Партин Г.О. Особливості управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу / Г.О. Партин, А.І. Ясінська // Менеджмент та підприємництво в Україні. – 2009. – № 647. – С. 157–163.
7. Манакіна В. Метод обліку витрат «стандарт-кост»: переваги та недоліки / В. Манакіна, І. Коломойцева // Схід. – 2009. – № 5(96). – С. 45–47.
8. Шуляк О.М. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах машинобудівної галузі / О.М. Шуляк, Д.С. Брадуліна // Економіка і регіон. – 2013. – № 2(39). – С. 104–109.

Види бухгалтерського обліку: узгодження та порівнянність

Колісник О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України

Коваленко Н.С.

студент
Університету державної фіскальної служби України

У статті досліджується питання узгодженості таких видів бухгалтерського обліку, як фінансовий, управлінський та податковий. Здійснюючи їх порівняння та аналіз взаємозв'язку, потрібно зважати на різні точки зору вчених, які податковий облік розглядають як податкові розрахунки, що впливають з фінансового обліку. Наводяться аргументи деяких авторів про те, що управлінський облік не зовсім має право на автономне існування, адже також дублює інформацію фінансового обліку. Навіть існує твердження, що комерційну внутрішньогосподарську звітність називають «чорною бухгалтерією». Проблемним є питання щодо законодавчого регулювання видів обліку, адже в основному нормативно-законодавчому акті бухгалтерів відсутнє визначення понять як фінансового, так і податкового обліку, що робить їх фактично нерегламентованими.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансовий облік, податковий облік, управлінський облік, управлінське рішення, узгодження, гармонізація.

Колесник Е.Ф., Коваленко Н.С. ВИДЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА: СОГЛАСОВАНИЕ И СОПОСТАВИМОСТЬ

В статье исследуется вопрос согласованности таких видов бухгалтерского учёта, как финансовый, управленческий и налоговый. Осуществляя их сравнение и анализ взаимосвязи, нужно учитывать разные точки зрения ученых, которые налоговый учёт рассматривают как налоговые расчёты, вытекающие из финансового учёта. Приводятся аргументы некоторых авторов о том, что управленческий учёт не совсем имеет право на автономное существование, ведь также дублирует информацию финансового учёта. Даже существует утверждение, что коммерческую внутрихозяйственную отчётность называют «чёрной бухгалтерией». Проблемным является вопрос о законодательном регулировании видов учёта, ведь в основном нормативно-законодательном акте бухгалтеров отсутствует определение понятий как финансового, так и налогового учёта, что делает их фактически нерегламентированными.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, финансовый учёт, налоговый учёт, управленческий учёт, управленческое решение, согласование, гармонизация.

Kolisnyk O.P., Kovalenko N.S. TYPES OF ACCOUNTING REPORT: RECONCILIATION AND COMPARABILITY

The paper considers the reconciliation question of the types of accounting report: financial, management and tax. Comparing and analyzing them, all scientists' perspectives are to be taken into account, as the scientists consider tax report as tax accountings which are taken from financial report. There are arguments (substantiations) of some authors that the management report does not have a strict right to exist independently because it duplicates the financial report data. There even exists an opinion that intraeconomic report is called enterprise "black box accounting", as it is a trade secret. The problematic question is the question of legislative regulation of the report types. The main normative legal act related to accounting does not contain either financial or tax report definition, and this fact makes them unregulated.

Keywords: accounting report, reconciliation, harmonization, financial report, tax report, management report, managerial decision, reconciliation, harmonization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З введенням у дію положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С) БО) управлінський облік почав відокремлюватися в самостійну підсистему бухгалтерського обліку. В результаті такого поділу вчені-економісти поділилися на прихильників та противників цього виокремлення. Також немає єдиної думки щодо виокремлення податкових

розрахунків в окрему підсистему податкового обліку. Саме тому на сучасному етапі відсутній єдиний підхід до розкриття сутності управлінського та податкового обліку, які базуються на фінансовому обліку. Виникають дискусії в питаннях першочерговості фінансового та управлінського обліку. Це привело до необхідності проведення аналізу літературних джерел з метою узгодження зазначених проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню дискусійних питань щодо порівняння та гармонізації видів бухгалтерського обліку присвячено багато наукових робіт. Про це свідчать праці таких вчених, як, зокрема, М.І. Скрипник, В.В. Сопко, М.С. Пушкар, В.В. Биба, Ю.Ю. Подуражня, О.Є. Гапоненко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок науковців, досі залишається багато проблемних питань щодо узгодження фінансового, податкового та управлінського обліку в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в аналізі фахових джерел наукової літератури та законодавчої бази для вирішення проблем щодо досягнення єдиного підходу до гармонізації та узгодження видів бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах ринкової економіки необхідна наявність взаємозв'язків достовірних інформаційних потоків облікових систем.

Оскільки Україна інтегрується у світову економіку й очевидно є потреба зміни національної системи згідно з міжнародною практикою для забезпечення порівнянності облікової інформації, бухгалтерський облік все частіше поділяють на три види: фінансовий, управлінський та податковий. Але податковий облік як підсистему бухгалтерського обліку виділяють лише науковці у своїх працях, на законодавчому рівні така регламентація відсутня.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [1].

З введенням в дію П(С)БО відбулось відокремлення в самостійний розділ системи внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. В результаті такого поділу вчені-економісти поділились на прибічників та противників відокремлення бухгалтерського фінансового та управлінського обліку, що призвело до відсутності на сучасному етапі єдиного підходу до розкриття сутності управлінського обліку [2, с. 331].

Вищевказаний Закон також трактує таке поняття, як внутрішньогосподарський (управ-

лінський) облік, і стверджує, що це – «система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [1].

Проте доцільність і можливість практичного поділу обліку на фінансовий та управлінський в Україні, Росії й інших країнах, що є колишніми республіками СРСР, сприймаються неоднозначно та є об'єктами широкої дискусії. Прихильники поділу обліку на фінансовий та управлінський (М.В. Чумаченко, В.Ф. Палій, В.В. Палій, В.О. Івашкевич та ін.) вважають, що такий поділ не порушує єдності системи бухгалтерського обліку, оскільки йдеться не про методологічний поділ обліку, а про організаційні зміни [3, с. 34].

В.Ф. Палій та В.В. Палій зазначають, що управлінський облік виходить за межі власне обліку. На думку вчених, він є не тільки й не стільки бухгалтерським обліком, оскільки багато з управлінських параметрів відображаються в оперативному обліку, отримуються методами статистичного спостереження, з цього випливає, що управлінський облік включає елементи бухгалтерського, оперативного і статистичного обліку [4, с. 58, 62].

Особливе місце в проблемі цілісності обліку посідає концепція професора В.В. Сопка, в основі якої лежить ідея побудови внутрішньогосподарського обліку. Він підкреслює, що так званий управлінський, виробничий облік не є окремим самостійним бухгалтерським обліком, а є продовженням, а точніше, подальшим поглибленням, деталізацією даних бухгалтерського фінансового обліку в частині витрат та доходів діяльності підприємства [5, с. 7].

М.С. Пушкар поділяє бухгалтерський облік на три складові: фінансовий облік, управлінський облік та контролінг [6, с. 383], а С.А. Сухарева і С.Н. Петренко вважають управлінський облік найважливішою складовою контролінгу [7].

Я.В. Соколов, Б.М. Валуєв, О.І. Бородкін та інші науковці не є прихильниками такого поділу та вважають, що бухгалтерський облік є єдиним і неподільним, а управлінський облік – це облік витрат і калькуляція собівартості, які штучно намагаються відірвати від бухгалтерського обліку окремі, переважно молоді, фахівці, орієнтовані на західні традиції [3, с. 34].

Нині можна виділити три основні позиції спеціалістів стосовно питання управлінського обліку:

1) повне заперечення поняття «управлінський облік»; управлінський облік – це той же виробничий облік, проте відносно сучасної

термінології, і немає підстави виокремлювати його в самостійний вид обліку;

2) управлінський облік є повною мірою самостійною дисципліною;

3) бухгалтерський облік в сучасних умовах – це система, яка включає три підсистеми: фінансовий облік, управлінський облік та податковий облік.

Нині найбільш обґрунтованою є третя позиція. Це обумовлено такими факторами:

1) основні принципи обліку фінансового, управлінського та податкового співпадають;

2) дані, які використовуються у фінансовому, управлінському та податковому обліках, одні й ті ж самі (господарські операції підприємства, різниця полягає лише в групуваннях, умовах прийняття на облік і оцінках вартості, в яких її використовує кожен вид обліку (одиниці виміру, повнота відображення тощо));

3) за формулюванням Американської асоціації бухгалтерів, бухгалтерський облік – це процес ідентифікації інформації, вирахування та оцінки показників і надання даних користувачам інформації для вироблення, обґрунтування і прийняття рішень.

Основне завдання бухгалтерського обліку – надання інформації в обсязі, достатньому для задоволення вимог різних користувачів (внутрішніх і зовнішніх), причому за мінімальних витрат. Надання інформації здійснюється через надання звітності (фінансової, управлінської та податкової). Таким чином, бухгалтерський облік – це система обліку, що включає три підсистеми (фінансову, податкову та управлінську) [8].

Податковий облік як окремий вид господарського обліку бере свій початок з 1 липня 1997 р. у зв'язку з набранням чинності Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»» від 22 травня 1997 р. Саме в цьому Законі вперше був використаний термін «податковий облік». Крім вищезазначеного Закону, поняття «податковий облік» зустрічається в Законі «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р., який набрав чинності 1 жовтня 1997 р.

Визначення терміна «податковий облік» в обох вищезазначених Законах немає. Цей факт привів до того, що серед науковців і практиків з бухгалтерського обліку України ведеться досі дискусія щодо правомірності використання самого терміна «податковий облік». Ряд економістів вважає, що замість терміна «податковий облік» повинен використовуватися термін «податкові розрахунки», які є

складовою бухгалтерського обліку. Окремі вчені вважають, що податковий облік є окремим видом бухгалтерського обліку, а, оскільки цей термін використовується в законах України, він має право на юридичне існування [9].

Але нині закони не є чинними, адже з 2011 р. вступив у дію Податковий кодекс України, в якому також немає чіткого трактування поняття податкового обліку.

Ю.Ю. Подуражня вважає, що ділянка фінансового обліку, яка відповідає за своєчасність і правильність нарахування та сплати до державних органів податків, зборів та інших платежів, називається обліком розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами. Дехто називає її обліком за податками і платежами. Однак останнім часом найбільш поширене інше твердження. Цю ділянку обліку слід взагалі виокремити в особливу підсистему і назвати податковим обліком. Оскільки тут ми маємо справу безпосередньо з податковими платежами і звітуємось переважно податковим органам. Проте ми вважаємо, що ведення на підприємствах податкового обліку відокремлено від фінансового значно спрощує роботу всієї бухгалтерії [10].

О.Є. Гапоненко також дотримується такої думки і стверджує, що податковий облік поєднується з традиційною системою фінансового та управлінського обліку. Існують суттєві особливості цих господарських видів обліку, що зумовлюють значні відмінності не тільки первинних документів, аналітичних реєстрів, але й методики організації процесу обліку. Насамперед йдеться про відмінність у визначенні витрат, доходів і оподаткованого прибутку у податковому обліку від відображення витрат, доходів і результатів діяльності в управлінському обліку [11, с. 66].

Щодо ж фінансового та управлінського обліку, то це більш споріднені види бухгалтерського обліку, тому вони мають багато спільних рис:

1) використовують загальну (єдину) інформаційну систему, зокрема для обліку витрат;

2) дані фінансового обліку використовуються для прийняття управлінських рішень, а дані управлінського обліку можуть бути вихідною базою для фінансових розрахунків;

3) обидва види обліку базуються на концепції підзвітності менеджерів з метою визначення результатів їх діяльності [12, с. 464].

На сучасному етапі господарювання склалася хибна думка про те, що все більша кількість керівників підприємств припиняє сумніватися в необхідності ведення обліку, який

би відрізнявся від бухгалтерського (тобто управлінського), оскільки він орієнтується виключно на зовнішніх користувачів інформації, перш за все на податкові органи, при цьому не відображає реального стану підприємства.

М.І. Скрипник пропонує такі критерії порівняння фінансового та управлінського обліку, що наведені у табл. 1 [2, с. 336–337].

На жаль, виникають ситуації, коли під управлінським обліком розуміють «дані чорної бухгалтерії». В такому випадку, дійсно, бухгалтерська звітність дає викривлене представлення про реальний стан підприємства і потребує ведення ще однієї системи обліку, яка б враховувала те, «як є насправді» [2, с. 337].

Отже, враховуючи вищенаведену інформацію, можна виокремити критерії для порів-

Таблиця 1

Порівняння фінансового та управлінського обліку

| Фінансовий облік | Управлінський облік |
|--|--|
| Базисна структура | |
| Активи = Капітал + Зобов'язання | Структура інформації залежить від запитів користувачів (три види об'єктів: доходи, витрати, активи) |
| Регламентация | |
| – ведення закріплено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»; – обмеження (МСФЗ, ЗУ, ПСБО); – облік заснований на загальноприйнятих принципах, централізований; – суб'єктами є МФУ, ДФС, НБУ, Президент, ВРУ, Держкомстат, КМУ, Методологічна Рада з бухгалтерського обліку, ФПБА | – ведення за бажанням керівника (Наказ про облікову політику); – обмеження відсутні; – заснований на логіці і досвіді; – суб'єктом є керівництво підприємства |
| Застосування в практичній діяльності | |
| Реєструє господарські операції на основі документів як факти господарського життя підприємства, які відбулися | Оперативне реагування на зміни тактичних та стратегічних цілей підприємства, розробка рекомендацій на майбутнє на основі даних аналізу минулих подій |
| Зв'язок з іншими дисциплінами | |
| Практично відсутній, заснований головним чином на власному методі | Тісно пов'язаний з іншими дисциплінами, а саме з мікроекономікою, фінансами, економічним аналізом, статистикою, виробничим та операційним менеджментом |

Таблиця 2

Порівняння видів бухгалтерського обліку*

| Ознака порівняння | Фінансовий облік | Податковий облік | Управлінський облік |
|-------------------|---|---|---|
| Теоретичні основи | Сукупність правил і процедур, що забезпечують підготовку й оприлюднення інформації про результати діяльності підприємства та його фінансовий стан відповідно до вимог законодавства і стандартів бухгалтерського обліку | Система збору, реєстрації, узагальнення, зберігання та передачі інформації для визначення податкової бази з податків на основі даних первинних документів, згрупованих згідно з порядком, передбаченим чинним податковим законодавством | Система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством |
| Мета | Складання звітності для потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів | Забезпечення керівництва та податкових органів точною, правдивою інформацією про стан розрахунків підприємства з бюджетом та позабюджетними фондами | Надання інформації для планування, управління та контролю |

| | | | |
|------------------|---|---|--|
| Завдання | Накопичення та систематизація даних про господарську діяльність з метою визначення фінансового стану підприємства, а також своєчасне надання повної, достовірної інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття правильних управлінських рішень | Визначення бази оподаткування для підприємства; виконання розрахунків розміру податків, зборів та інших обов'язкових платежів; контроль своєчасності проведення розрахунків; формування і надання податкової звітності відповідним користувачам | Надає апарату управління інформацію щодо найефективнішого використання ресурсів підприємства з метою досягнення найвищого фінансового результату |
| Користувачі | Широке коло внутрішніх та зовнішніх користувачів | Органи ДФС України | Обмежене коло працівників управлінського персоналу підприємства |
| Вимірники обліку | Натуральний, грошовий, трудовий | Натуральний, грошовий | Натуральний, грошовий, трудовий |

Джерело: згруповано авторами за різними джерелами

няння, а також спільні та відмінні риси фінансового, управлінського та податкового обліку, що наведено в табл. 2.

Висновки з цього дослідження. Отже, проаналізувавши наукову літературу та нормативно-правову базу забезпечення бухгалтерського обліку, можна зазначити, що облік в Україні знаходиться на етапі становлення. Відсутність гармонізації між нормативними актами та П(С)БО, а особливо з МСФЗ, призводить до постійної дискусії між вітчизняними практиками та науковцями.

Економіка держави знаходиться в стадії переходу на принципи ринкової економіки, а тому виокремлення управлінського обліку з раніше єдиного і неподільного фінансового обліку є досить незвичним та неприйнятним для бухгалтерів зі значним стажем роботи у командно-адміністративній системі. З огляду на це існують як прихильники, так і противники поділу бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський.

Таким чином, управлінський облік має право функціонувати як окрема підсистема

обліку, адже, по-перше, він є законодавчо регламентованим, а по-друге, на основі інформації, що наводиться у внутрішніх звітах, управлінські рішення є більш доречними для ефективного функціонування підприємства та досягнення його тактичних та стратегічних цілей.

Задля усунення протиріч необхідно удосконалювати бухгалтерські нормативні документи, аби не виникала дискусія, що на основі фінансової звітності важко приймати управлінські рішення, а управлінський облік, навпаки, є комерційним таємним обліком, який реально відображає фінансово-господарський стан підприємства. Питання ж щодо податкового обліку взагалі є ще досі не вирішеним та дискусійним, адже в літературі його не виокремлюють, наголошуючи на тому, що це лише податкові розрахунки.

Перспективними напрямками подальших наукових розробок є гармонізація складових бухгалтерського обліку з метою отримання достовірної інформації для формування фінансової звітності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон від 16 липня 1999 р. № 996-XIV// База даних «Законодавство України»/ Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Скрипник М.І. Порівняльна характеристика видів обліку / М.І. Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжн. зб.наук. пр. – Вип. 3 (18). – 2010. – С. 331–339.
3. Голов С.Ф. Тенденції та перспективи розвитку управлінського обліку / С.Ф. Голов // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2004. – Вип. 16. – 536 с.
4. Палий В.Ф. Управленческий учёт – новое прочтение внутрихозяйственного расчёта / В.Ф. Палий, В.В. Палий // Бухгалтерский учёт. – 2000. – № 17. – С. 58.

5. Сопко В.В. Фінансовий та внутрішньогосподарський облік затрат виробничої діяльності підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.В. Сопко. – К., 2001. – 24 с.
6. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 442 с.
7. Сухарева С.А. Контролінг – основа управління бизнесом / С.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – Донецьк : Норд-компьютер, 2001. – 210 с.
8. Биба В.В. Система управлінського обліку: сутність, завдання та етапи впровадження / В.В. Биба, Ю.І. Матюшина // Економіка та держава. – 2015. – № 1. – С. 60–62.
9. Податковий облік : [навч. посіб.] / [З.В. Задорожний, Г.І. Гугул, Л.Г. Лещинин]. – Тернопіль : Економічна думка. – 2005. – 610 с.
10. Подуражня Ю.Ю. Основні відмінності податкового обліку від фінансового / Ю.Ю. Подуражня // Економічний вісник університету. – 2010. – № 15/1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_15_1/Podura.pdf.
11. Гапоненко О.Є. Практичний аспект взаємозв'язку управлінського та податкового обліку / О.Є. Гапоненко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2015. – № 25. – С. 65–75. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vsrptr_2015_25_14.
12. Бухгалтерський облік : [навч. посіб.] / [І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.

Формування елементів облікової політики щодо основних засобів

Колісник О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України

Поліщук М.С.

студент
Університету державної фіскальної служби України

У статті досліджуються питання формування елементів облікової політики щодо основних засобів, виходячи із законодавчих вимог та практичного досвіду підприємств. Під час розроблення облікової політики основних засобів потрібно передбачити всі можливі способи, методи, прийоми, які знайдуть своє відображення у розпорядчому документі про облікову політику підприємства. По-перше, необхідно визначити основні нормативно-правові акти, що регулюють питання облікового забезпечення основних засобів. По-друге, слід визначити сутність поняття «елементи облікової політики» та їх розкриття відповідно до об'єкта обліку. По-третє, треба здійснити аналіз та співвіднести нормативне забезпечення елементів облікової політики щодо основних засобів з твердженнями вітчизняних науковців та практиків. По-четверте, слід визначити фактори, які можуть впливати на формування елементів облікової політики щодо основних засобів, та помилки, яких можна припуститися під час їх розроблення.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова політика, елементи облікової політики, основні засоби, первісна вартість основних засобів, методи амортизації основних засобів.

Колесник Е.Ф., Полищук М.С. ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПО ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ

В статье исследуются вопросы формирования элементов учетной политики по основным средствам, исходя из законодательных требований и практического опыта предприятий. При разработке учетной политики основных средств нужно предусмотреть все возможные способы, методы, приемы, которые найдут свое отражение в распорядительном документе об учетной политике предприятия. Во-первых, необходимо определить основные нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы учетного обеспечения основных средств. Во-вторых, следует определить сущность понятия «элементы учетной политики» и их раскрытия в соответствии с объектом учета. В-третьих, нужно осуществить анализ и соотнести нормативное обеспечение элементов учетной политики по основным средствам с утверждениями отечественных ученых и практиков. В-четвертых, следует определить факторы, которые могут влиять на формирование элементов учетной политики по основным средствам, и ошибки, которые можно допустить при их разработке.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, элементы учетной политики, основные средства, первоначальная стоимость основных средств, методы амортизации основных средств.

Kolisnyk O.P., Polishchuk M.S. FORMATION OF ACCOUNTING POLICY'S ELEMENTS ACCORDING TO FIXED ASSETS

The article deals with the issues of formation accounting policy's elements in accordance with fixed assets based on legal requirements and business practices. Developing of accounting policy of fixed assets involves all possible means, methods and techniques that will be reflected in regulatory document on accounting policy. First of all, it is necessary to identify the main regulations, which govern the issues of accounting provision of fixed assets. Secondly, define the essence of the key "elements of accounting policy" and their disclosure specifically to accounting object. The aim of the article is to analyze and correlate regulatory support of accounting policy's elements with fixed assets according to affirmations of Ukrainian researchers and practitioners. The factors that may influence on formation of accounting policy's elements in relation to fixed assets and mistakes that could have admitted during their development are analyzed.

Keywords: accounting, accounting policy, elements of accounting policy, fixed assets, original value of fixed assets, depreciation methods of fixed assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Облікова політика підприємства є дієвим інструментом, який забезпечує мож-

ливість оптимального поєднання одночасно як державного регулювання, так і власної ініціативи підприємства щодо питань орга-

нізації та ведення бухгалтерського обліку. З огляду на зазначене ретельному опрацюванню підлягає питання розроблення елементів облікової політики щодо основних засобів, вирішення якого полягає у наданні конкретних рекомендацій суб'єкту господарювання з урахуванням чинного нормативно-правового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемні питання, пов'язані з формуванням елементів облікової політики щодо основних засобів, досліджували багато науковців. Серед них слід назвати таких, як Т.В. Барановська, Л.Г. Бойко, Ю.А. Верига, Л.І. Жидєєва, В.А. Кулик, М.С. Пушкар, В.М. Сердюк, Т.М. Сторожук, М.Т. Щирба.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вагомий внесок зазначених авторів в отриманні результати дослідження посилює як наукову, так і практичну складові, проте залишає можливість для подальших напрацювань.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні та правильному формуванні елементів облікової політики підприємства щодо основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання жодне підприємство не може обійтись без такого матеріального активу, як основні засоби. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі П(С)БО) основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [9].

Основні засоби є такими активами, класифікаційні ознаки яких є найбільш розширеними. З огляду на це формування облікової політики щодо основних засобів має враховувати такі особливості та забезпечити розкриття всіх елементів.

Облікова політика розробляється підприємством самостійно згідно з національним положенням стандарту бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НП(С)БО) [5] та знаходить свою формалізацію у наказі чи положенні про облікову політику.

Формування облікової політики щодо основних засобів є одним з найважливіших і принципових етапів розробки складання документа про облікову політику підприємства. Згідно з чинним бухгалтерським законодавством підприємство самостійно визначає свою облікову політику, зміст якої залежить від специфіки його діяльності. Тому, формуючи облікову політику, слід враховувати фактори, які на неї впливають.

Найбільш вагомими з них представлені такими:

– форма власності та організаційно-правовий статус підприємства (державне, приватне, акціонерне товариство тощо);

– галузева приналежність та вид економічної діяльності, що зумовлюють особливості та умови облікової роботи (промисловість, будівництво, торгівля, сільське господарство тощо);

– поточні і довгострокові цілі підприємства, стратегія фінансово-господарського розвитку (залучення додаткових фінансових ресурсів, зміцнення конкурентних позицій на ринку, здійснення інвестиційних програм, підвищення котирувань акцій);

– особливості діяльності, а саме виробничої (технологічна структура, споживані ресурси), комерційної (організація постачання і збуту, системи і форми розрахунків, взаємовідносини з покупцями), фінансової (взаємини з банками, іншими фінансовими інститутами, податковою системою), управлінської (структура, матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства, система інформаційного забезпечення, рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками, умови організації та стимулювання праці, відповідальності);

– конкретна господарська ситуація [11, с. 21].

У процесі визначення об'єктів та елементів облікової політики необхідно чітко розмежувати, що об'єктом облікової політики підприємства є об'єкт обліку, щодо якого нормативно-правовими документами передбачено альтернативні варіанти обліку.

Деякі автори акцентують увагу на тому, що елемент облікової політики – це конкретно обраний або самостійно розроблений підприємством, виходячи з умов і специфіки його діяльності, спосіб (прийом) або процедура обліку конкретного об'єкта облікової політики [1, с. 19–21; 2, с. 63–64; 10, с. 63; 11, с. 42].

Інший автор дотримується позиції, що елементи облікової політики є більш загальними, ніж поняття елемента об'єкта облікової

політики. І вважає, що метод нарахування амортизації основних засобів, строк корисної експлуатації, ліквідаційна вартість основних засобів є елементами об'єкта, а не елементами облікової політики [10, с. 64].

Досліджуючи питання сутності елементів облікової політики, необхідно розглядати як обов'язкові, так і необов'язкові, тобто такі, що

підлягають розкриттю у фінансовій звітності та не підлягають розкриттю [1].

Проведені дослідження у частині формування елементів облікової політики щодо основних засобів дали можливість згрупувати їх у табл. 1.

Отже, розглядаючи питання формування елементів облікової політики щодо основних

Таблиця 1

Думки фахівців з позиції теоретичних та практичних надбань

| № з/п | Автор, джерело | Елементи облікової політики основних засобів |
|-------|--|---|
| 1. | В.А. Кулик [2] | Елементи облікової політики щодо власних основних засобів: – строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів; – ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів; – методи нарахування амортизації основних засобів; – поріг суттєвості для проведення переоцінки; – періодичність зарахування сум до оцінки основних засобів. Елементи облікової політики щодо основних засобів, отриманих у фінансову оренду: – об'єкти основних засобів, наданих та прийнятих в оренду; – період очікуваного використання об'єкта фінансової оренди; – метод нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди; – база розподілу загальновиборочних витрат за нормальної потужності; – оцінка об'єкта, одержаного у фінансову оренду в орендаря. |
| 2. | Ю.Я. Лузан, В.М. Гаврилук, В.М. Жук [7] | – встановлення терміну корисного використання основних засобів; – вибір методу нарахування амортизації; – переоцінка основних засобів; – визначення вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів |
| 3. | В.М. Сердюк, І.В. Бешуля, Л.Л. Гевлич, М.М. Панкова [11] | – визнання; – склад; – об'єкт; – первинна оцінка; – зміна вартості (за поліпшення об'єкта, за переоцінки); – строк корисного використання (експлуатації); – методи амортизації |
| 4. | Т.М. Сторожук [12] | – строк корисного використання; – класифікація основних засобів; – методи нарахування амортизації; – переоцінка основних засобів; – періодичність зарахування сум до оцінки основних засобів до нерозподіленого прибутку; – методи оцінки об'єктів інвестиційної нерухомості; – методи оцінки основних засобів в операціях пов'язаних сторін; – дата первісного визнання необоротних активів чи групи активів, що утримуються для продажу; – порядок списання (ліквідації) основних засобів |
| 5. | Методичні рекомендації щодо облікової політики [3] | – методи амортизації основних засобів; – вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів; – підходи до переоцінки необоротних активів; – підходи до періодичності зарахування сум до оцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку; – дата первісного визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу; – підходи до віднесення витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта основних засобів, до первісної вартості або витрат звітного періоду |

засобів, необхідно враховувати нормативне забезпечення цього питання, а також підходи та бачення фахівців з позиції теоретичних та практичних надбань.

Проведений аналітичний огляд дає можливість стверджувати, що облікова політика підприємства в частині основних засобів складається з великої кількості неоднорідних і нерівнозначних елементів, а саме з визнання основних засобів та встановлення вартісного ліміту розмежування основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів; первісної оцінки; методів амортизації, визначення у зв'язку з цим складу об'єктів та строків корисного використання окремих об'єктів основних засобів та їх груп; визначення ліквідаційної вартості основних засобів; обґрунту-

вання необхідності та процедури проведення переоцінок; відображення в обліку витрат на поліпшення основних засобів, диференціації підходів у обліку до основних засобів як до об'єктів промислової та інвестиційної власності тощо [6].

Узагальнення інформації за елементами облікової політики щодо основних засобів можна представити у вигляді табл. 2.

Проведене узагальнення дає можливість зробити висновок, що елементи облікової політики щодо основних засобів, які визначаються самим підприємством самостійно та з використанням при цьому виключно професійного судження, також підлягають обов'язковому розкриттю згідно з національними та міжнародними стандартами. При

Таблиця 2

Формування елементів облікової політики щодо основних засобів

| № з/п | Елементи облікової політики основних засобів | Зміст елементів облікової політики основних засобів та їх розкриття у нормативній базі |
|-------|--|--|
| 1. | Визнання об'єктів основних засобів активом | Відповідність об'єктів ознакам для визнання їх активом (п. 6 П(С)БО 7 «Основні засоби») |
| 2. | Вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА) та їх розмежування з основними засобами | Підприємство самостійно встановлює вартісні ознаки предметів, що входять до складу МНМА (вартісні ознаки розмежування згідно зі ст.14.1.138 ПКУ) |
| 3. | Визначення первісної вартості основних засобів | Первісне оцінювання основних засобів залежно від способу їх надходження на підприємство: – об'єктів, придбаних за грошові кошти та створених підприємством (п. 7 П(С)БО 7 «Основні засоби»); – об'єктів, придбаних групою із загальною сумою зобов'язань за ними (п. 9 П(С)БО 7 «Основні засоби»); – безоплатно отриманих об'єктів (п. 10 П(С)БО 7 «Основні засоби»); – об'єктів основних засобів, внесених до статутного капіталу (п. 10 П(С)БО 7 «Основні засоби»); – об'єктів, переведених до основних засобів з оборотних активів, товарів, готової продукції тощо (п. 11П(С)БО 7 «Основні засоби»); – об'єктів, отриманих в обмін на подібні і неподібні об'єкти (п. п. 12–13 П(С)БО 7 «Основні засоби») тощо |
| 4. | Прийняття рішень щодо збільшення/зменшення первісної вартості основних засобів | Визначення: – складу та характеристик витрат на поліпшення основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), які збільшують майбутні вигоди і, як наслідок, балансову вартість основних засобів (п. 14 П(С)БО 7 «Основні засоби»); – умов та критеріїв суттєвості для проведення дооцінок (уцінок) первісної вартості для окремих груп основних засобів на підприємстві (п. 16 П(С)БО 7 «Основні засоби») |
| 5. | Визначення строків корисного використання об'єктів основних засобів | Строки корисного використання окремих об'єктів основних засобів на підприємстві; мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів передбачені ст. 138 Податкового кодексу України |

| | | |
|-----|--|--|
| 6. | Визначення ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів | Ліквідаційна вартість суми коштів або вартість інших активів, яку підприємство/установа очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією) (п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби»); може бути як нульовою, так і ненульовою залежно від завдань економічної політики конкретного підприємства |
| 7. | Методи амортизації | Обираються методи амортизації об'єктів із методів, визначених п. 26 П(С)БО 7 «Основні засоби», а саме: <ul style="list-style-type: none"> – прямолінійний; – виробничий; – зменшення залишкової вартості; – подвійного зменшення залишкової вартості; – кумулятивний; – нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством (крім випадку застосування виробничого методу) |
| 8. | Перегляд методу амортизації та строку експлуатації | Можуть переглядатися згідно з умовами п. 28 П(С)БО 7 «Основні засоби» у разі зміни способу отримання економічних вигод від використання об'єкта основних засобів |
| 9. | Зменшення корисності | Визначення: <ul style="list-style-type: none"> – порядку розрахунку розміру зменшення корисності основних засобів; – джерел інформації про причини зменшення корисності; – стратегії відображення або невідображення в обліку зменшення корисності основних засобів (п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби») |
| 10. | Витрати, пов'язані з підтриманням об'єкта в робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо) | Витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо) та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання, включаються до складу витрат; склад таких витрат на підприємстві доцільно встановити за окремими об'єктами (п.15 П(С)БО 7 «Основні засоби») |
| 11. | Виділення об'єктів обліку основних засобів | Об'єктом основних засобів є закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, внаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством (п.4 П(С)БО 7 «Основні засоби») |
| 12. | Зарахування об'єктів до груп класифікації для цілей бухгалтерського обліку, розроблення робочого плану рахунків | Однотипні за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання основні засоби слід об'єднати в групи основних засобів, назви яких відповідають субрахункам до рахунку 10 «Основні засоби» робочого Плану рахунків підприємства (п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби») |
| 13. | Визначення ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів | Може бути як нульовою, так і ненульовою залежно від завдань економічної політики конкретного підприємства; є декілька способів визначення (вимірювання) ліквідаційної вартості об'єктів (п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби») |

Джерело: згруповано авторами за джерелами [6; 8; 9]

цьому кількість елементів, не врахованих у Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства № 635, виявляється досить суттєвою, що свідчить про неузгодженість нормативних актів, які регулюють процес формування облікової політики основних засобів.

Також доцільним буде розглянути проблемне питання, пов'язане з типовими помилками, які допускають підприємства під час формування облікової політики щодо основних засобів. Практичний досвід показує, що це відсутність питань обліку основних засобів в умовах гіперінфляції; зменшення корисності; обліку оренди основних засобів [11, с. 306].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, правильно організована система обліку основних засобів в контексті облікової політики підприємства дає змогу найбільш повно описати методіку формування обліково-економічної інформації. Досить часто вибір елементів облікової політики суб'єкта

господарювання здійснюється без належного наукового обґрунтування, що негативно позначається на реальності обліково-економічної інформації, яка призводить до відображення у фінансовій звітності недостовірних показників.

Отже, під час створення концепції облікової політики в частині основних засобів підприємству доцільно зазначити та формувати такі елементи, які дадуть змогу значно впорядкувати обліковий процес на підприємстві, а також надати бухгалтерському обліку планованості, цілеспрямованості та забезпечити його ефективність.

Подальші наукові дослідження, які розкривають питання формування елементів облікової політики щодо основних засобів, повинні бути спрямовані на розвиток практичного застосування професійного судження бухгалтера з метою посилення його ролі як головного суб'єкта формування облікової політики підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановська Т.В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові / Т.В. Барановська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 3 (25). – С. 18–26.
2. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : [монографія] / В.А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
6. Облікова політика : [навч. посіб.] / [В.М. Савченко, О.В. Пальчук, Л.В. Саловська та ін.] ; за ред. Г.М. Давидова. – К. : Знання, 2010. – 479 с.
7. Облікова політика підприємства : [навч. посіб.] / [Ю.Я. Лузан, В.М. Гаврилюк, В.М. Жук та ін.] ; [за ред. В.М. Гаврилюка, В.М. Жука, М.Г. Михайлова]. – К. : Юр-Агро-Веста, 2007. – 326 с.
8. Податковий кодекс України від 20 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
10. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
11. Облікова політика підприємства : [навч. посібник] / [В.М. Сердюк, І.В. Бешуля, Л.Л. Гевлич, М.М. Панкова] ; за заг. ред. В.М. Сердюк. – Донецьк : Донецький національний університет, 2013. – 308 с.
12. Сторожук Т.М. Теоретико-методологічні аспекти формування облікової політики підприємств : [монографія] / Т.М. Сторожук. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2011. – 460 с.

Проблеми ідентифікації та обліку товарних втрат

Копчикова І.В.

аспірант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним проблемам більшості українських торговельних мереж, зокрема процесам ідентифікації, відображення в обліку та розроблення заходів щодо скорочення товарних втрат. Доведено, що в процесах ідентифікації та обліку товарних втрат є істотні проблеми, що знижують інформаційні можливості в галузі контролю та регулювання втрат і ускладнюють пошук шляхів їх скорочення.

Ключові слова: ідентифікація, інвентаризація, товарні втрати, природні втрати, природний убуток.

Копчикова И.В. ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И УЧЕТА ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ

Статья посвящена актуальным проблемам большинства украинских торговых сетей, в частности процессам идентификации, отражения в учете и разработки мероприятий по сокращению товарных потерь. Доказано, что в процессах идентификации и учета товарных потерь есть существенные проблемы, которые снижают информационные возможности в области контроля и регулирования потерь и усложняют поиск путей их сокращения.

Ключевые слова: идентификация, инвентаризация, товарные потери, естественные потери, естественная убыль.

Kopchikova I.V. PROBLEMS OF IDENTIFICATION AND ACCOUNTING OF LOSSES OF TRADING NETWORKS

The article is devoted to actual problems of the majority of Ukrainian trading network, including the process of identification, accounting and development of measures for reducing commercial losses. It is proved that in the process of identification and registration of trade losses appeared significant problems that reduce the possibility of information in the field of control and regulation losses and complicate the search for ways to reduce them.

Keywords: identification, inventory, losses of goods, natural loss, theft.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стрімкий розвиток мережевої торгівлі, різних форматів торгівлі (супермаркетів, мегамаркетів, гіпермаркетів) в Україні, поява інших форм торгівлі спонукають вітчизняних ритейлерів замислитися про одне з проблематичних питань, що постійно супроводжує товарообіг, – товарні втрати. Масштабний перехід до торгівлі шляхом самообслуговування став потужним каталізатором зростання проблеми товарних втрат. Вагомим фактором є те, що самообслуговування збільшує товарообіг втричі і на чверть підвищує прибутковість, проте і втрати збільшуються у декілька разів [1]. Технологія торгівлі в супермаркеті робить окреслену проблему однією з основних у визначенні рівня доходу та фінансової стратегії його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку нестач товарних запасів неодноразово піднімалися та розглядалися такими авторами, як М. Лучко, О. Адамик, Т. Лисиця, О. Тучак, Д. Кузьмін, Л. Котенко. Сучасні науковці наводять облікові схеми товарних втрат, керуючись законодавством часів колишнього СРСР. Проте детальне дослідження цього питання довело, що роз-

рахунковий механізм формування природного убутку в сучасній торгівлі не спрацьовує. Унаслідок цього виникають непорозуміння з контролюючими органами, які наполягають на застосуванні застарілої методики відображення в обліку товарних втрат [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні розробки авторів, практика досліджуваних підприємств свідчить про існування великої кількості проблемних питань, що потребують вирішення, які виникли в процесі розвитку торговельної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На підставі викладеного вище можна сформулювати мету цієї статті. Отже, нею є визначення невирішених теоретично-методичних питань ідентифікації та обліку товарних втрат, що притаманні торговельним мережам, викладених в дисертаційних роботах, наукових конференціях та періодичних виданнях, з метою подальшого їх вирішення на практиці та розвитку в теорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження роздрібних торговельних мереж, проведені автором, показали, що в процесах ідентифікації та обліку товар-

них втрат є істотні проблеми, що знижують інформаційні можливості в галузі контролю та регулювання втрат і ускладнюють пошук шляхів їх скорочення.

Головною метою ідентифікації товарних втрат є створення умов для можливості їх подальшого вимірювання і зниження.

Встановлення факту товарних втрат можна здійснити двома способами:

1) за фактом встановлення кількісних та якісних характеристик товару (ідентифікуються і обліковуються по факту їх виникнення); це товари з втраченим товарним виглядом, термін придатності яких закінчився, втрати під час передпродажної підготовки;

2) під час інвентаризації (ідентифікуються і обліковуються в процесі інвентаризації); це природні втрати, крадіжки.

Виявлення фактичних втрат зрозуміло та не викликає запитань. Вони обліковуються (списуються) безпосередньо після їх виявлення, тобто за фактом виникнення. Складається акт на списання або ж накладна переведення в іншу матеріально-відповідальну зону, здійснюється фіксація використання втрат (переробка у відділах власного виробництва, віднесення до категорії некондиційних товарів, встановлення знижки) або їх утилізації. Основним завданням під час виявлення фактичних товарних втрат є правильне визначення причин їх виникнення та джерела їх відшкодування, що залежить від етапу, на якому були виявлені втрати (постачання, реалізація, зберігання).

Оптимальна ситуація для підприємства роздрібною торгівлі, коли продукцію із терміном придатності, що закінчився, або з втраченим товарним виглядом, забирає постачальник. При цьому або товар обмінюється на рівноцінний, або заміна відбувається товаром цього ж постачальника, але на відповідну суму в грошовому еквіваленті, або оформляється накладна на повернення товару постачальнику. Якщо ж товар через свою специфіку, через закінчення терміну придатності або ж згідно із договором з постачальником не підлягає обміну, то він може бути відправлений на переробку. Наприклад, розірвана упаковка надає продукції нетоварний вигляд, проте даний товар можна переробити в цехах власного виробництва. На даному етапі важливим є контроль за правильністю порядку списання та визначенням спрямування таких товарів.

Виявлення товарних втрат методом інвентаризації та списання нестач є досить склад-

ним і дискусійним питанням. В цьому випадку товарні втрати обліковуються не відразу після їх виникнення. Виникнення товарних втрат та їх виявлення зазвичай не співпадають у часі та вимагають проведення інвентаризації.

Поява сучасних форматів торгівлі потребує різних методів контролю, їх удосконалення або введення нових модифікацій. Всі методи контролю тісно пов'язані між собою і фактично доповнюють один одного, використовуються на практиці в різних поєднаннях, чим досягається значна ефективність контролю. Однак найбільш дієвим методом подальшого господарського контролю була і є інвентаризація. Чим ефективніше здійснюється контроль через проведення інвентаризації, тим досконаліше є система управління підприємством.

Питання інвентаризації, порядку її проведення розглядали більше ста вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед відомих фахівців слід назвати таких, як Ф. Бутинець, С. Бардаш, В. Рудницький, Б. Усач, Ю. Цал-Цалко, А. Шпіг, М. Штейнман, М. Белов, М. Кужельний, Ю. Литвин, В. Макаров, О. Шпіг. Протягом останнього десятиріччя теоретичним та практичним аспектом інвентаризаційної роботи приділяли увагу В. Андрєєв, В. Сопко, В. Рудницький.

Більшість авторів визначає інвентаризацію як спосіб виявлення фактичної наявності та стану майна на певну дату за допомогою спостереження, реєстрації, вимірювання, зважування та порівняння фактичних даних з даними бухгалтерського обліку. Це найбільш загальне визначення.

Ми вважаємо, що інвентаризацію здійснюють не тільки для того, щоб перевірити стан та достовірність бухгалтерського обліку, як зазначають вищеназвані науковці, але й для ідентифікації товарних втрат та контролю за діяльністю матеріально-відповідальних осіб.

Поява нових форматів торгівлі привела до потреби застосування нового визначення складу об'єктів власності господарюючих суб'єктів, які, будучи матеріальною основою здійснення різних видів діяльності, одночасно виступають об'єктами бухгалтерського обліку, господарського контролю, а отже, й інвентаризації. Йдеться про товари, запаси, незавершене виробництво, готову продукцію.

Ці об'єкти є найбільш проблемними з тієї точки зору, що, незважаючи на важливість їх достовірного відображення у звітності, в науковій та практичній літературі, інвентаризації таких об'єктів на підприємствах торговельних

мереж увага не приділялася. Тому на законодавчому рівні необхідно передбачити також порядок здійснення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, незавершеного виробництва та готових виробів в торговельних мережах.

Підприємства торговельних мереж мають специфічну виробничо-торговельну діяльність, функціонування якої забезпечується значним асортиментом сировини й товарів. Саме в цехах власного виробництва слід приділяти увагу таким важливим питанням, як збереження й вихід продукції за кількісними і якісними показниками, дотримання норм закладки сировини згідно з чинними збірниками рецептур, встановлення реалізаційних цін з метою визначення резервів і використання зниження вартості страв.

В магазинах торговельних мереж, де є цехи власного виробництва, особливістю є те, що запаси можуть бути в сирому вигляді, напівфабрикатами, готовими виробами, малоцінним інвентарем. Кожний вид запасів потребує специфічної ретельної перевірки за допомогою відповідних способів і методів.

Можна зауважити, що в частині розробки методики проведення інвентаризації спеціальна література з бухгалтерського обліку є дещо відсталою від вимог практики. Зокрема, автори літературних джерел у своїх працях описують тільки інструктивні матеріали, техніку проведення інвентаризації (що і як треба інвентаризувати). Значні недоліки в практичній діяльності є результатом невизначеності цих питань в теоретичному аспекті.

Інвентаризаційний процес повинен мати один центр відповідальності, яким слід вважати інвентаризаційну комісію, що самостійно складає порівняльні відомості та виконує всі інші процедури результативної стадії інвентаризаційного процесу. Членами інвентаризаційної комісії також повинні проводитись такі процедури:

1) проведення розрахунку щодо зарахування пересортувань;

2) проведення розрахунку щодо списання природного убутку;

3) відображення даних на списання природного убутку в порівняльній відомості.

В ході цих процедур визначається природа відхилень (лишки, недостача, пересортування). На суму недостачі, викликаної природним убутом, для якого існують норми списання, проводиться розрахунок і визначається залишок недостачі в грошовому вимірі.

Отже, однією з причин недостач, якої неможливо уникнути, є природний убуток, що виникає в процесах постачання, реалізації та під час зберігання товарних запасів внаслідок їх фізико-хімічних властивостей та технологічних втрат (неминучі втрати). Управляти ними практично неможливо, тим більше неможливо уникнути. При цьому природних втрат товарів з простроченим терміном придатності, з втраченим товарним виглядом можна уникнути. Підкреслимо, що теоретично їх можна звести до нуля.

Практично ж це важко, оскільки в процесі замовлення товару, його зберігання, реалізації (продажу, підготовки до продажу) бере участь людина. Людський чинник вельми впливовий у всіх економічних операціях через специфіку самої науки економіки. Уникнути втрат товарів з простроченим терміном придатності або втраченим товарним виглядом можливо, застосувавши організаційні й економічні методи управління.

Крім того, на багатьох підприємствах ще й сьогодні під час визначення інвентаризаційних різниць використовують норми природного убутку, що визначені Наказом «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів в торгівлі та інструкції по їх застосуванню», затвердженим Міністерством торгівлі СРСР від 2 квітня 1987 р. № 88 [3]. Виходячи з цього, потрібно визначити і законодавчо закріпити єдиний систематизований перелік норм природного убутку, що відповідав би сучасним умовам господарювання українських підприємств. Там передбачено, що норми природного убутку переглядаються не рідше одного разу на 5 років, чого не зроблено за останні 25 років [4].

Сьогодні є досить актуальним питання списання втрат в магазинах самообслуговування. Але сучасні торгові формати користуються Наказом Мінторгу СРСР «Про затвердження диференційованих розмірів списання втрат продовольчих і непродовольчих товарів у магазинах (відділах, секціях) самообслуговування» від 23 березня 1984 р. № 75 [5]. У ньому і визначаються норми природних втрат у зв'язку з крадіжками покупцями товарів з магазинів самообслуговування. Злегка відкоректований Листом Міністерства економіки та європейської інтеграції України від 7 травня 2001р. № 56-31/164 Наказ № 75 продовжує діяти і донині.

Поява сучасних технологій виробництва і переробки сировини спричинила зміну складу товарів, тобто речовин, які входять до них та обумовлюють їх нові фізико-хімічні власти-

вості, зокрема здатність до вивітрювання, усушування, випаровування, кристалізації тощо. Саме тому норми убутку, прийняті двадцять років тому, можуть викривляти дані фактичної наявності матеріальних цінностей, залишати непоміченими крадіжки на підприємстві, оскільки не відображають сучасного стану речей. Тому значна кількість дослідників стверджує, що норми природного убутку потребують термінового перегляду на державному рівні.

Дослідження чинної методики обліку результатів інвентаризації показало, що організація аналітичного обліку недостатч і втрат не відповідає сучасним вимогам контролю. Головним недоліком такого становища, на нашу думку, є те, що синтетичний рахунок «Недостачі і втрати від псування цінностей» не має субрахунків, а всі виявлені втрати відображаються на ньому загальною сумою. Це знижує аналітичність облікової інформації, ускладнює контроль за рівнем втрат і відшкодуванням завданої матеріальної шкоди.

Інвентаризовані товарні втрати не формуються одноразово, а накопичуються послідовно під час здійснення господарської діяльності у міжінвентаризаційний період, тому необхідно підкреслити нерівномірний розподіл величини інвентаризованих товарних втрат впродовж року. Це пов'язане з тим, що торговельні мережі інвентаризують групи товарів з періодичністю в декілька місяців. Таким чином, зменшуються витрати періодів, у яких не відбувались контрольні заходи, і, відповідно, штучно збільшуються витрати в періодах проведення інвентаризацій. Тому з позиції методології бухгалтерського обліку порушується при цьому принцип обачності.

Висновки з цього дослідження. В межах проведеного дослідження нами виявлені такі проблеми ідентифікації, обліку та контролю товарних втрат:

1) виникнення товарних втрат та їх виявлення зазвичай не співпадають у часі та вимагають проведення інвентаризації;

2) правильне визначення причин виникнення товарних втрат та джерел їх відшкодування;

3) в частині розробки методики проведення інвентаризації спеціальна література з бухгалтерського обліку є дещо відсталою від вимог практики;

4) нормативне регулювання відображення в обліку товарних втрат недосконале і, виходячи з наведених вище проблем, потребує змін та доповнень;

5) на законодавчому рівні не передбачено порядок здійснення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, незавершеного виробництва та готових виробів в торговельних мережах;

6) організація аналітичного обліку недостатч і втрат не відповідає сучасним вимогам контролю.

Дослідження роздрібних торговельних мереж, проведені автором, показали, що в процесах ідентифікації, обліку та контролю товарних втрат є істотні проблеми, що знижують інформаційні можливості в галузі контролю та регулювання втрат і ускладнюють пошук шляхів їх скорочення.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці системи заходів внутрішньогосподарського контролю товарних втрат супермаркетів та розробці пропозицій з мінімізації їх обсягу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чумарин И. Предотвращение потерь в розничной торговле. Проверенные способы / И. Чумарин. – СПб. : Питер, 2007. – 192 с.
2. Котенко Л. Удосконалення обліку втрат на підприємствах роздрібної торгівлі / Л. Котенко, Т. Тарасова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 105–112.
3. Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів в торгівлі та інструкції по їх застосуванню : Наказ Міністерства торгівлі СРСР від 2 квітня 1987 р. № 88 (Додаток 2. Інструкція із застосування норм природного убутку продовольчих товарів у роздрібній мережі державної і кооперативної торгівлі).
4. Кузьмін Д. Втрати майна та їх класифікація: обліково-правові основи / Д. Кузьмін // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (61). – С. 80–87.
5. Про затвердження диференційованих розмірів списання втрат продовольчих і непродовольчих товарів у магазинах (відділах, секціях) самообслуговування : Наказ Мінторгу СРСР від 23 березня 1984 р. № 75.

Історія розвитку гудвілу як облікової категорії та основні підходи до його визначення

Кучер С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Захаров Д.М.

магістрант обліково-фінансового факультету
Житомирського державного технологічного університету

У статті здійснено короткий опис історичного розвитку обліково-економічної категорії «гудвіл» та узагальнено основні підходи до його визначення. Визначено фактори впливу на розуміння гудвілу та встановлено основні підходи до визначення поняття «гудвіл», які використовувалися в ході еволюції даного поняття.

Ключові слова: гудвіл, репутація підприємства, нематеріальний актив, інвестор, об'єкт інвестування.

Kucher S.V., Zakharov D.M. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГУДВИЛЛА КАК УЧЕТНОЙ КАТЕГОРИИ И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЮ

В статье осуществлено краткое описание исторического развития учетно-экономической категории «гудвилл» и обобщены основные подходы к его определению. Определены факторы развития понятия гудвилла и установлены основные подходы к определению термина «гудвилл», которые использовались в процессе его эволюции.

Ключевые слова: гудвилл, репутация предприятия, нематериальный актив, инвестор, объект инвестирования.

Kucher S.V., Zakharov D.M. THE HISTORY OF DEVELOPMENT OF GOODWILL AS AN ACCOUNTING CATEGORY AND THE MAIN APPROACHES TO ITS DEFINITION

In the article the brief description of the historical development of accounting and economic category of "goodwill" has been done and the main approaches to its definition. The factors of the development of the concept of goodwill are determined and the basic approaches to the definition of the term "goodwill", which were used in the process of its evolution, are established.

Keywords: goodwill, enterprise reputation, intangible asset, investor, investment object.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема відображення в бухгалтерському обліку гудвілу завжди була об'єктом дискусій як на теоретичному, так і на емпіричному рівні. За всю історію існування даного поняття не досягнуто спільного його трактування, більше того, не було єдиного визначення гудвілу як об'єкта бухгалтерського обліку. Кожна країна має власні підходи до розуміння сутності даного поняття, які зазвичай є законодавчо визначеними, проте нині відсутній стандарт, який би уніфікував наявні підходи до розуміння, у тому числі й розрахунку, гудвілу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розв'язання проблем бухгалтерського обліку операцій з гудвілом зробили вітчизняні науковці: Ю.М. Бикова, М.Т. Білуха, Н.В. Генералова, С.Ф. Голов, Н.М. Грабова, В.Н. Добровський, В.І. Єфіменко, А.О. Карпичева, О.В. Кендюхов, М.Л. Пятов, Я.В. Соко-

лов, В.В. Травін, Г.В. Уманців, а також зарубіжні вчені: Л.Р. Діксі, Г. Кане, П.Д. Лік, А. Літтлтон, Ф. Мор, В. Петон, Г. Хетфілд та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні еволюції поняття «гудвіл» і визначенні основних підходів до його розуміння та встановленні факторів, які здійснювали вплив на зміну даних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перша згадка гудвілу датується 1571 р. Дане поняття використовувалося і раніше, однак у комерційному значенні і в тому уявленні, яке нині існує, термін *goodwill* виник у середині IV ст. Більшого поширення та використання на практиці гудвіл зазнав в XIX ст., оскільки він за своєю суттю є нематеріальним активом, а нематеріальні активи як категорія бухгалтерського обліку утворювалися в США та Великобританії, які на той час були найбільшими індустріальними країнами.

Наприкінці XIX ст. у цих країнах утворювався ринок інтелектуального капіталу, що було зумовлено різким підвищенням уваги науковців щодо дослідження нематеріальної частини вартості підприємства. Гудвіл визначався тоді як репутація підприємства та власника, а також як якість продукції. У ті часи найбільш розповсюдженою формою ведення бізнесу були невеликі підприємства, а об'єднання підприємств не були поширеними.

Першим, хто описав гудвіл як об'єкт бухгалтерського обліку, був Френсіс Мор. У 1891 р. він указував на те, що вартість гудвілу є розрахунковою величиною, яка знаходиться шляхом множення суми чистого прибутку на певний коефіцієнт. Також Ф. Мор вказував на те, що інвестор, вкладаючи свої кошти в розвиток підприємства, повинен отримати повернення інвестованого капіталу. При цьому сума повернення, своєю чергою, повинна бути настільки великою, щоб покрити ризики, які виникають під час інвестування. Виходячи з цього, можна зробити припущення, що вчений пропонував здійснювати оцінку вартості гудвілу тоді, коли доходи бізнесу перевищують суми такого повернення.

Категорія нематеріальної вартості підприємства в XIX ст. була досить новою та недостатньо дослідженою, науковці наголошували на її важливості та значенні для ведення бізнесу. На той час існувало лише декілька праць, присвячених саме бухгалтерському обліку нематеріальних активів, які багаторазово перевидавалися і довгий період часу слугували практичним керівництвом для бухгалтерів щодо відображення в обліку гудвілу. Одним із найвідоміших науковців, які досліджували нематеріальні активи в бухгалтерському обліку, зокрема гудвіл, був Л.Р. Діксі, який уперше в 1896 р. прочитав лекцію про гудвіл, а наступного року опублікував конспект лекцій в економічному журналі *The Accountant* під назвою «Гудвіл і його відображення в обліку» [2]. А в 1906 р. Л.Р. Діксі видано книгу під назвою «Гудвіл і його відображення на рахунках», четверте видання якого вийшло в 1920 р. з урахуванням усіх проблемних питань, які виникали під час судових спорів щодо маніпулювання розміром гудвілу. У цьому виданні пропонувалося таке визначення гудвілу: «Гудвіл як актив являє собою переваги, які отримані на основі ймовірності того, що клієнти в майбутньому продовжать відвідувати місця, де ведеться бізнес; там, де бізнес є залежним від репутації фірми, гудвіл включає в себе переваги, які власник бізнесу

отримує як представник цього бізнесу; там, де вартість бізнесу залежить від ділових зв'язків, гудвіл, отриманий у разі придбання бізнесу, складається з права користування цими зв'язками» [3].

На основі праць Л.Р. Діксі в 1898 р. розроблено методику визначення бази для проведення оцінки гудвілу на основі коригування чистого прибутку. Суть даної методики полягала в тому, що прибуток, який залишається після всіх виплат, необхідно помножити на коефіцієнт, який є оберненим до облікової ставки центрального банку країни.

У своїх працях автор досить детально розглядає оцінку гудвілу та порядок відображення його на рахунках бухгалтерського обліку. На думку Л.Р. Діксі, гудвіл потрібно списувати з балансу підприємства максимально швидко або, коли це можливо, взагалі не відобразити в обліку. Списувати гудвіл, який усе ж став об'єктом бухгалтерського обліку, потрібно за рахунок резервів, а не за рахунок прибутку, який одержано за підсумками звітного періоду (року). Стосовно винагороди акціонерів учений стверджував, що їх зацікавленість у бізнесі буде збережена тоді, коли придбаний гудвіл буде виплачений як премія від випуску акцій. Це обґрунтовано тим, що інвестор не хоче віддавати свої дивіденди, але якщо підприємство має гудвіл, то, як наслідок, бізнес має приносити додаткові прибутки та призводити до збільшення ринкової вартості підприємства. Сам же Л.Р. Діксі зазначав, що на практиці його методи не використовуються. Праці науковця були надзвичайно корисними та певною мірою революційними, вони поклали розвиток для досліджень у сфері бухгалтерського обліку гудвілу.

Розвиток бізнесу на початку XX ст. характеризувався швидким ростом акціонерних товариств, що визначило необхідність реформування бухгалтерського обліку. Однією з найбільших проблем було якісне розкриття облікової інформації користувачам, оскільки здебільшого звіти про фінансово-майновий стан орієнтувалися на інвестора. Проблема відображення в бухгалтерському обліку гудвілу була дуже гострою, що пов'язано з недостатнім її розкриттям та дослідженням.

Одне з перших завдань бухгалтерського обліку гудвілу полягало в допомозі інвесторам в обґрунтованому визначенні вартості гудвілу. Багато підприємств користувалися нерозробленістю питань бухгалтерського обліку гудвілу та нарощували свою вартість, а також приховували нестійкий фінансовий стан,

незадовільні фінансові результати діяльності. Проблема достовірності оцінки гудвілу та умов визнання його активом призвела до скептичного відношення науковців до даного об'єкта, які піднімали нове питання щодо доцільності його відображення в бухгалтерському обліку задля уникнення маніпуляцій.

Серед науковців, які досліджували проблему обліку гудвілу, був і П.Д. Лік, практикуючий бухгалтер та засновник Лондонської фірми дипломованих бухгалтерів. У 1914 р. ним опубліковано статтю «Гудвіл: його природа та оцінка», яка, по суті, була першим в історії трактатом про гудвіл, а вже 1921 р. видано книгу «Комерційний гудвіл».

П.Д. Лік указує на те, що поняття «гудвіл», яке існувало до тих часів, є занадто вузьким, пояснюючи це тим, що воно стосується лише подій, які відбулися в минулому, але не враховують потенційні бізнес-можливості підприємства. П.Д. Лік пояснює гудвіл як сукупність вартостей: патентного права, авторського права та права на ведення діяльності з урахуванням використання фірмових назв та товарних знаків. Саме визначення гудвілу автор дає так: «Гудвіл у комерційному значенні – це поточна вартість права на отримання в майбутньому надприбутку» [5]. Автор пояснює, що надприбутки не можуть бути постійними, а тому інвестор не може бути впевненим в тому, що отримає всі очікувані вигоди. Як наслідок, об'єкт інвестування має право та може очікувати на отримання виключно теперішньої ринкової вартості тієї частки або всього бізнесу, що підлягає продажу. Враховуючи все це, оцінка вартості гудвілу є достатньо простою, адже єдиним невизначеним лишається визначення тривалості періоду часу, в якому будуть отримані надприбутки.

Дана методика оцінки є недосконалою, втім, саме вона стала стимулом для продовження дослідження проблеми оцінки гудвілу та відображення його в бухгалтерському обліку.

В Європі бухгалтерська звітність як джерело інформування користувачів з'явилася в ХІХ ст. під впливом розвитку взаємовідносин між кредиторами та власниками підприємства. У 1807 р. у Франції прийнято Комерційний кодекс, в якому було визначено таке поняття, як «ліквідаційна ринкова вартість», яке переважно використовувалося в судових спорах. Своєю чергою, акціонери великих підприємств почали апелювати даному підходу та протиставляли йому концепцію «безперервної діяльності», згідно з якою необоротні

активи відображалися за первісною вартістю, яка потім амортизується. У 1886 р. німецькі юристи, які виступали за ведення бухгалтерського обліку необоротних активів виключно на основі принципу безперервної діяльності, опублікували розроблену ними систему оцінки, яка є основою для тестування гудвілу на здатність до знецінення в теперішньому часі; це була оцінка необоротних активів за їх цінністю від використання для бізнесмена, а не за первісною вартістю.

Ще одним науковцем того часу, який досліджував проблеми гудвілу, був Г. Хетфілд, який визначав гудвіл як вартість ділових зв'язків, яка базується на тому, що клієнти не будуть змінювати власних контрагентів попри переваги конкурентів [4]. Він указував на те, що оцінка гудвілу повинна здійснюватися на основі того, що існує певна вартість права, яка передається та приносить додаткові доходи понад нормальну рентабельність бізнесу. Стосовно формування ринкової вартості бізнесу автор зазначав, що ринкова вартість гудвілу конкретної фірми залежить від розміру доходу, який зможе отримати покупець після придбання фірми, а також ступеня визначеності періоду часу, протягом якого покупець отримуватиме доходи. Натомість гудвіл, згенерований на підприємстві, визначається розміром надприбутків.

Г. Хетфілд одним із перших почав досліджувати проблему штучного підвищення вартості гудвілу у фінансовій звітності, коли різниця між вартістю компаній, що розраховувалася виходячи з їх акційних котирувань, та вартістю матеріальних активів записувалися як гудвіл компанії. Зазвичай ця сума була значно більшою через спекуляції на біржах. Учений пояснював існування цих спекуляцій тим, що об'єктивно оцінити гудвіл важко. Він уважав, що у фінансовій звітності даний об'єкт відображатися не повинен, за винятком випадків, коли його було придбано.

Багато вчених критикували підхід до оцінки гудвілу на основі надприбутків. Одним із найвідоміших критиків такого підходу був Г. Кане, який у 1937 р. видав книгу «Нова теорія гудвілу», в якій указує на те, що надприбуток є непостійною величиною і теорії оцінки гудвілу, які на ньому базуються, є невірними. Гудвіл знаходиться під впливом внутрішніх факторів, які є характерними для кожної галузі і для підприємства зокрема, а також багатьох зовнішніх чинників, а тому запропоновані раніше методи є простими та ненауковими. Підхід ученого був розкритикований, однак саме він

спонукав до розгляду амортизації гудвілу, яка використовується багатьма країнами світу, зокрема в Міжнародних стандартах фінансової звітності теж використовують дану норму.

Існувала й інша теорія, яка базувалася на основі теорії, запропонованої П.Д. Ліком, її прихильниками були В. Петон та А. Літтлтон. Вони вказували на те, що гудвіл є виключно передплатою за дохід, який інвестор хоче отримати в майбутньому. Гудвіл, на їхню думку, повинен був списуватися за рахунок майбутнього прибутку, для того щоб оцінювати реальні доходи, які не належать до гудвілу. Аргументували вони своє бачення на основі того, що гудвіл є звичайним активом, відповідно до чого він підлягає амортизації.

Аналізуючи дослідження вчених із бухгалтерського обліку кінця ХІХ ст. – початку ХХ ст., бачимо, що значна частина їх була спрямована на визначення гудвілу як об'єкта бухгалтерського обліку та нової економічної категорії. У цей період утворилося два підходи до визначення вартості гудвілу та два підходи до ведення обліку гудвілу. Стосовно визначення вартості підходи поділялися з погляду поточної ринкової вартості (отримання надприбутків у майбутньому) та з погляду історичної вартості (різниця між вартістю придбання та балансовою вартістю).

Підходи до безпосереднього відображення в обліку гудвілу поділялися на: 1) капіталізацію придбаного гудвілу в баланс; 2) списання вартості придбаного гудвілу, шляхом його амортизації. Існував і третій варіант, який полягав у списанні придбаного гудвілу на витрати або шляхом зменшення капіталу інвестора. Однак прихильність серед науковців дана концепція не отримала, оскільки на даний час відношення до гудвілу сформувалося як до повноцінного активу в бізнесі та нематеріальної частини вартості компанії.

Якщо аналізувати сучасні наукові дослідження, об'єктом яких є гудвіл, його тлумачення та відображення в обліку, то можна спостерігати неоднозначність як у трактуванні самого поняття, так і підходів до його оцінки та відображення в обліку. Як і століття назад, коли дане поняття тільки формувалося, так і сьогодні воно ототожнюється з діловою репутацією, іміджем, упізнаваням брендом або торговою маркою, загалом із будь-якою перевагою, якою володіє підприємство. Неоднозначність поняття нині обґрунтовано насамперед тим, що серед дослідників немає єдиного підходу до трактування гудвілу. Аналіз сучасних досліджень свідчить як мінімум про три

основні підходи: юридичний, економічний та бухгалтерський.

Юридичний підхід базується на тому, що нематеріальний актив розглядається на основі його здатності бути відокремленим від фізичної чи юридичної особи. Сам же гудвіл за даним підходом є немайновим благом, яке належить конкретній юридичній чи фізичній особі, яке сформоване на основі оцінки суспільства або спеціалізованого суб'єкта.

Економічний підхід розглядає гудвіл як актив, що не має матеріальної форми, який важко ідентифікувати та важко здійснити його оцінку. Прихильники даного підходу пропонують визнавати гудвіл не тільки під час придбання однієї компанії іншою, але і внутрішньо створений гудвіл. Згідно з економічним підходом, гудвіл повинен відображатися в обліку стільки, скільки існує суб'єкт господарської діяльності. Це обґрунтовано тим, що фінансові результати найчастіше є прямо залежними від гудвілу, тому його невідображення може впливати на точність та об'єктивність інформації для користувачів.

Бухгалтерський підхід пропонує визнавати гудвіл виключно під час придбання компанії або об'єднанні бізнесу. Вартість гудвілу оцінюється як різниця між балансовою вартістю активів та ринковою вартістю компанії. Варто зазначити, що дана різниця може бути як позитивною так і негативною, оскільки погана репутація не може збільшувати ринкову ціну. Отже, за позитивної різниці гудвіл визнається активом, який буде відображатися у звітності, натомість негативна різниця не відображається як гудвіл, а є доходом. Такий досить консервативний підхід зумовлений тим, що гудвілом як категорією обліку досить легко маніпулювати, як наслідок, існує низка скандальних банкрутств корпорацій, які використовували дане поняття для покращення показників звітності. Таким чином, бухгалтерський підхід дає змогу уникнути проблем із перевіркою внутрішньогенерованого гудвілу, але водночас не дає змоги повноцінно оцінити бізнес.

Висновки з цього дослідження. Отже, у статті здійснено короткий опис історичного розвитку обліково-економічної категорії «гудвіл» та узагальнено основні підходи до його визначення. Встановлено, що протягом століть підходи до розуміння гудвілу змінювалися під впливом таких факторів, як: розвиток процесу індустріалізації; зародження ринку інтелектуального капіталу, що спричинило виникнення таких категорій, як «нематеріаль-

ний актив» та «нематеріальна вартість підприємства»; розвиток корпоративної форми власності, що вплинуло на зміну порядку оприлюднення фінансової інформації інвесторам, тощо. Проведені дослідження дали змогу визначити основні підходи до визначення поняття «гудвіл», це: репутація підприємства; позитивна різниця між доходами об'єкта інвестування та інвестованим капіталом; перевага бізнесу, яка полягає в наявності ділових зв'язків; розмір надприбутків; сукупність вартостей патентного права, авторського права та права на ведення діяльності з урахуванням використання фірмових назв та товарних знаків; вартість ділових зв'язків;

вартість компанії; передплата за дохід, який інвестор хоче отримати в майбутньому тощо.

Сьогодні проблеми трактування гудвілу та відображення його в обліку продовжують бути актуальними та бути предметом наукових дискусій. Нематеріальний актив, що приносить надприбутки та майбутні економічні вигоди, які вони здатні принести, важко оцінити. Отже, необхідно переглянути наявні підходи та методи до проведення оцінки гудвілу, оскільки найпрогресивнішими підприємствами сьогодення є саме ті, які збільшують свою вартість за рахунок інтелектуального капіталу, репутації та інноваційних нематеріальних активів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bithell R.A. A Counting-House Dictionary Containing an Explanation of the Technical Terms Used by Merchants and Bankers. London: George Routledge & Sons, 1882. – P. 340.
2. Dicksee L.R. Goodwill and Its Treatment in Accounts // *The Accountant*, Vol. 23. № 1153, January 9. 1897.
3. Dicksee L.R., Tillyard F. Goodwill and its Treatment in Accounts. New York: Arno Press, 1976. – P. 168.
4. Hatfield H.R. Modern Accounting, Its principles and some of its problems. New York: D. Appleton, 1909. – P. 367.
5. Leake P.D. Commercial goodwill: its history, value, and treatment in accounts. Reprint. 2009. – P. 284.
6. Kaner H. A New Theory of Goodwill. London: Sir I. Pitman & Sons, Ltd, 1937 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trove.nla.gov.au/work/13517505?q&versionId=16028315>.

УДК 657.1:658

Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами

Левченко З.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглядається комплексна система організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами на основі узгодженості та взаємодії методичних засад організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та організаційних процедур здійснення розрахунків із дебіторами та їх обліку. Запропонована автором комплексна система в єдності методичних та організаційних аспектів організації бухгалтерського обліку дасть змогу забезпечити вчасність та повноту погашення дебіторської заборгованості.

Ключові слова: організація обліку, дебіторська заборгованість, розрахунки, дебітори, контракти, оцінка, документування.

Левченко З.М. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ

В статье рассматривается комплексная система организации бухгалтерского учета расчетов с дебиторами на основании согласованности и взаимодействия методических приемов организации бухгалтерского учета дебиторской задолженности и организационных процедур осуществления расчетов с дебиторами и их учета. Предложенная автором комплексная система в единстве методических и организационных аспектов организации бухгалтерского учета позволит обеспечить своевременность и полноту погашения дебиторской задолженности.

Ключевые слова: организация учета, дебиторская задолженность, расчеты, дебиторы, контракты, оценка, документирование.

Levchenko Z.M. ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF SETTLEMENTS WITH DEBTORS

The article considers the complex system of organization of accounting of settlements with debtors on the basis of consistency and interaction of methodical methods of organizing accounts receivable accounting and organizational procedures for making settlements with debtors and their accounting. The complex system proposed by the author in the unity of methodical and organizational aspects of the organization of accounting will ensure the timeliness and completeness of repayment of receivables.

Keywords: accounting organization, accounts receivable, settlements, debtors, contracts, valuation, documentation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування господарських відносин у сучасному економічному просторі базується на використанні системи грошових розрахунків та майнового обміну. Незалежно від форми розрахунків суб'єктів підприємницької діяльності між собою, із державою, із населенням усі розрахункові операції здійснюються з урахуванням діючої законодавчої бази та поділяються на розрахунки з дебіторами та кредитором. Виділити значущість однієї галузі розрахунків над іншою неможливо, бо вони становлять органічну систему розрахункових операцій у господарському обороті держави.

Розрахунки з дебіторами є безумовним складником господарської діяльності підприємства. Насамперед вони виникають у процесі реалізації продукції, товарів, робіт послуг як продукту основної діяльності підприємства. Заборгованість дебіторів унаслідок

до таких операцій становить лівову частку оборотних активів виробничого чи торговельного підприємства гуртової торгівлі. Водночас на підприємствах мають місце розрахунки з різними дебіторами: працівниками, державою, за нарахованими доходами, з іншими підприємствами щодо виданих авансів чи за пред'явленими претензіями та ін.

Така різноманітність господарських відносин та розрахункових операцій із дебіторами зумовлює необхідність відповідного облікового супроводу та його організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку дебіторської заборгованості та розрахункових операцій присвячували свої праці провідні зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти. Значний внесок у розвиток методології обліку дебіторської заборгованості зробили В.В. Сопко, В.М. Жук, М.Ф. Огічук, Ф.Ф. Бутинець, В.О. Шевчук та ін. Досліджувалися методологія обліку розрахункових опе-

рацій, методика оцінки дебіторської заборгованості, облікова політика щодо дебіторської заборгованості, організація договірних відносин та можливості погашення заборгованості з використанням фінансових інструментів.

Зокрема, під час дослідження методології обліку дебіторської заборгованості А.В. Махота та Ю.О. Леонова дають власну класифікацію дебіторської заборгованості та її вплив на облік дебіторської заборгованості і звітну інформацію на дату балансу [1, с. 5].

Для дослідження процесів формування облікової політики щодо дебіторської заборгованості Н.В. Новицька пропонує систему організаційних заходів, об'єднуючи їх в окрему послідовність етапів їх проведення [2, с. 98].

І.В. Супрунова узагальнює типові проблеми відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності дебіторської заборгованості та пропонує перелік елементів облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості [3, с. 358–359]. Н.І. Цегельник доповнює цей перелік ще кількома важливими організаційними процедурами [4, с. 80].

Грунтовні дослідження форм розрахунків та організації договірних відносин Н.М. Пономаренко свідчать про доцільність позабалансового обліку договірних прав та обов'язків підприємств для контролю їх виконання та уникнення втрат від несвоєчасного погашення боргу дебітором [5, с. 119].

Тема обліку дебіторської заборгованості багатогранна. На нашу думку, дану проблему необхідно розглядати з двох рівнозначних взаємопов'язаних боків: з обліку дебіторської заборгованості та обліку розрахунків із дебіторами. Дебіторська заборгованість є результатом господарських операцій підприємства, які відбулися в минулому, потребує оцінки, управління, відображення у звітності як елемента оборотних активів підприємства. Розрахунки з дебіторами – процеси та господарські процедури, що становлять систему розрахункових операцій підприємства. Вона потребує комплексного підходу організації функціонування з урахуванням взаємозв'язку організаційних, юридичних, маркетингових, облікових, фінансових аспектів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення теоретичних та методичних положень організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами як системи господарських операцій з урахуванням комплексу організаційно-

методичних процедур їх облікового забезпечення та супроводження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілісну систему організації бухгалтерського обліку в цілому на підприємстві визначає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999. Вона включає низку обов'язкових процедур, які забезпечують функціонування облікової служби підприємства та виконання обліково-контролюючих заходів [6]. Але організація обліку окремих об'єктів облікової роботи потребує конкретизації організаційних процедур та їх методичного забезпечення.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методологічні засади визнання в обліку та відображення у звітності інформації щодо дебіторської заборгованості підприємства [7]. Організаційні процедури обліку розрахунків із дебіторами цей документ не регламентує. Певні елементи організації розрахункових операцій, зокрема розрахунків із дебіторами, визначено різними законодавчими актами, такими як Господарський, Цивільний та Податковий кодекси, Положення про документування господарських операцій та ін.

Для організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами пропонуємо систему комплексного поєднання організаційних процедур та методики обліку дебіторської заборгованості (рис. 1).

Особливістю організації обліку розрахункових операцій із дебіторами є здійснення організаційних процедур у поєднанні та одночасному застосуванні методичних прийомів ведення обліку дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [7].

1. Класифікація розрахункових операцій із дебіторами дає змогу виділити кілька класифікаційних груп за різними напрямками:

а) за типом контрагента – розрахунки з юридичними особами та розрахунки з фізичними особами;

б) за походженням – із вітчизняними та іноземними дебіторами;

в) за статусом дебітора:

– серед юридичних осіб: розрахунки з покупцями і замовниками; розрахунки з дочір-



Рис. 1. Комплексна система організації обліку розрахунків із дебіторами

німи та асоційованими підприємствами за нарахованими доходами; розрахунки з поставачальниками та підрядниками за виданими авансами та за претензіями; із податковими органами за сплатою податків та податковим кредитом із ПДВ; з іншими підприємствами по інших операціях, зокрема під час реалізації інших оборотних та необоротних активів;

– серед фізичних осіб: із працівниками підприємства як підзвітними особами щодо відшкодування матеріальних збитків, погашення споживчих позик; зі сторонніми особами.

г) за предметом господарської дії – розрахунки за товарними та нетоварними операціями.

2. Здійснення господарських операцій ґрунтується на використанні різних способів розрахунків із контрагентами, це: розрахунки готівкою; безготівкові розрахунки з використанням банківських форм платіжних інструментів та платіжних систем; небанківські форми розрахунків з використанням боргових зобов'язань та інших фінансових інструментів; товарний обмін без участі грошових коштів (обмін подібними активами) та з частковою участю грошових коштів під час обміну неподібними активами тощо. Форми і способи роз-

рахунків та їх застосування визначаються під час укладення угоди, у процесі її виконання чи погашення дебіторської заборгованості.

3. Для організації обліку розрахунків із дебіторами важливим методичним прийомом є визначення контрагента дебітором. Згідно з П(С)БО 10, контрагент визнається дебітором після здійснення господарської операції, внаслідок якої утворилася дебіторська заборгованість. На нашу думку, для організації бухгалтерського обліку розрахункових операцій необхідно класифікувати контрагента як дебітора заздалегідь, до укладення угоди, або під час цих дій. Особливо це важливо для підготовки змісту контракту, для узгодження не лише змісту договору та форм розрахунків, а визначення штрафних санкцій у разі порушення умов виконання угоди, виплати неустойки, способів примусового стягнення боргу дебітора, вибору можливих економічних шляхів ліквідації сумнівних боргів.

Ці дії тісно пов'язані з організацією укладення договорів. Такі процедури включають у себе вибір контрагента, створення клієнтської бази, аналіз платоспроможності потенційних клієнтів, оцінка ризиків у разі можливості появи недобросовісних покупців та замовників, вибір

шляхів та способів доставки товарів та страхування ризиків, вивчення можливостей здійснення попередньої оплати, податкове супроводження реалізації товарів та послуг.

4. Організація визнання дебіторської заборгованості передбачає її класифікацію за видами та строками погашення.

Важливим моментом під час визнання дебіторської заборгованості активом є визначення її як довгострокової та/або поточної дебіторської заборгованості.

Визначення довгострокової дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО 10 досить неоднозначне і вимагає конкретизації, тому в розпорядчому документі підприємства щодо організації бухгалтерського обліку необхідно зазначити, у результаті якої діяльності у підприємства виникатиме саме довгострокова дебіторська заборгованість. При цьому треба мати на увазі, що певні види дебіторської заборгованості априорі не можуть бути довгостроковими, зокрема заборгованість за товари, роботи, послуги, заборгованість підзвітних осіб, дебіторська заборгованість по сплаті податків. Водночас дебіторська заборгованість покупців і замовників, забезпечена векселями, може перейти з поточної у довгострокову в разі строку погашення векселя більше 12 місяців.

Така класифікація потрібна для вибору рахунків обліку та оцінки заборгованості на дату визнання та на дату погашення. Поточна дебіторська заборгованість окремого дебітора оцінюється на дату балансу за сумою погашення, що за визначенням дорівнює сумі первісного визнання. У фінансовій звітності загальна сума поточної дебіторської заборгованості відображається за чистою реалізаційною вартістю.

Під час аналізу ступеня погашення поточної дебіторської заборгованості та коефіцієнта сумнівності за обраний період аналізу підприємство в змозі прийняти рішення щодо забезпечення дотримання строків погашення, страхування ризиків непогашення шляхом запровадження штрафних санкцій, управління заборгованістю.

Довгострокова дебіторська заборгованість, за якою нараховуються проценти (довгострокові векселі та інші фінансові інструменти, якими забезпечена дебіторська заборгованість), на дату балансу оцінюється за теперішньою вартістю, яка враховує втрату вартості грошової одиниці в часі.

Класифікація дебіторської заборгованості за строками погашення передбачає визна-

чення її як: строкової (термін оплати якої ще не настав або знаходиться в межах умов контракту); сумнівної (заборгованості, термін сплати якої вже минув, але знаходиться в межах строку позовної давності або щодо якої не закінчено розглядом позовні вимоги); безнадійної (строки погашення та строки позовної давності вже минули, рішення суду про стягнення не на користь позивача, боржник припинив діяльність і під час ліквідації підприємства позов кредитора залишився без задоволення).

Оцінка дебіторської заборгованості за такими класифікаційними ознаками дасть можливість підприємству організувати роботу щодо вчасного стягнення строкової заборгованості, сумнівних боргів, зменшити ризики втрат від безнадійної заборгованості шляхом створення резерву сумнівних боргів. Для організації цих процедур підприємство повинно визначитися з переліком видів дебіторської заборгованості, щодо якої йому доцільно створювати такий резерв. Діючим П(С)БО 10 цей перелік жорстко не визначений. Традиційно створення резерву передбачалося лише для поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Але залежно від специфіки діяльності підприємства цей перелік може бути розширений. До нього можуть бути включені такі види заборгованості, як розрахунки за претензіями (претензійні позови можуть розглядатися досить довго); розрахунки щодо відшкодування матеріальних збитків (інколи підприємства в разі неплатоспроможності працівників приймають рішення про списання таких видів заборгованості завчасно) і т. ін.

5. Організаційні процедури, що забезпечують визнання за облікове відображення розрахунків із дебіторами включають організацію документування, організацію податкового супроводження, організацію проведення інвентаризації розрахунків.

При цьому треба враховувати зміни до системи документального супроводження розрахункових операцій, за якими певні види первинних документів, що використовувалися традиційно, змінили свій статус або форму застосування. Рахунок-фактура визнаний первинним документом і доповнений частиною визнання виконаних робіт (інвойс); акти виконаних робіт не є обов'язковими до використання. Внесені зміни у документування податкового супроводження розрахункових операцій та електронного адміністрування справляння податку на додану вартість, який

супроводжує значну частину розрахунків із дебіторами, зокрема за авансами виданими, із підзвітними особами, за розрахунками за претензіями, за розрахунками щодо відшкодування матеріальних збитків та ін.

Усе це вимагає не лише досконалої організації документообігу на підприємстві. Необхідно опрацювати методику та порядок складання первинних документів, визначити правила, необхідність та доцільність правильного та своєчасного їх виконання.

Інвентаризація розрахункових операцій та дебіторської заборгованості не лише вимога підготовчої роботи під час складання річної фінансової звітності. Проведення її регулярно протягом облікового періоду дає змогу визначати реальну суму боргів, контролювати стан розрахунків та вчасно розпочинати претензійну роботу щодо їх стягнення, оцінювати сумнівність та безнадійність заборгованості, обирати всі можливі способи погашення та мінімізації втрат. Для організації інвентаризації розрахунків із дебіторами доцільно в розпорядчому документі з організації обліку визначати черговість її проведення щодо різних її видів, створювати інвентаризаційні комісії із залученням не лише спеціалістів із бухгалтерського обліку, а також маркетологів, юристів, аналітиків, фінансистів, менеджерів. Значення дебіторської заборгованості як основного джерела фінансових ресурсів підприємства вимагає створення таких робочих груп та організації їх командної роботи для прийняття відповідних управлінських рішень.

6. Суттєвий вплив на організацію розрахунків із дебіторами має організація обліку її погашення та ліквідації. За нормальних умов

господарювання ці питання так гостро не стоять. Для забезпечення стабільності фінансових надходжень від погашення визнаної дебіторської заборгованості доцільним є проведення певних організаційних процедур та використання фінансових інструментів.

До таких організаційних процедур належать: передбачення в контрактах умов виконання зобов'язань, форс-мажорних обставин відстрочки платежів, штрафних санкцій, можливості пролонгації тривалості договору; визначення можливості оформлення комерційного кредиту шляхом складання простого чи переказного векселя з виплатою відсотків; переуступка заборгованості кредитору; продаж заборгованості банку з дисконтом (факторинг); ведення претензійної справи з розглядом у суді; укладання форвардних, форфейтингових контрактів та продаж опціонів.

Висновки з цього дослідження. Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами потребує комплексного підходу управлінського персоналу підприємства до вирішення проблем забезпечення стабільності фінансових потоків, насамперед, унаслідок основної діяльності та реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Запропоновані заходи певною мірою стосуються саме організації розрахунків із покупцями і замовниками, заборгованість яких становить значну частку в структурі оборотних активів підприємства.

Комплексна система організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами в єдності методичних та організаційних аспектів дасть також змогу забезпечити вчасність та повноту погашення іншої дебіторської заборгованості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Махота А.В., Леонова Ю.О. Бухгалтерський облік та аналіз розрахунків із дебіторами / А.В. Махота, Ю.О. Леонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7044/202.pdf>.
2. Новицька Н.В. Облікова політика як інструмент організації бухгалтерського обліку розрахункових операцій / Н.В. Новицька // Економіка та держава. – 2011. – № 12. – С. 96–99.
3. Супрунова І.В. Особливості організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості / І.В. Супрунова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/36623/38693>.
4. Цегельник Н.І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків із покупцями / Н.І. Цегельник // Облік і фінанси. – 2014. – № 4. – С. 77–81.
5. Пономаренко Н.М. Організаційно-методичні аспекти обліку розрахункових операцій підприємства / Н.М. Пономаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Вип. 1(45). – Т. 2 – С. 116–120 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi/cgiirbis_64.exe.
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 336.71:336.74(477)

Сучасна валютна позиція комерційного банку та її особливості в Україні

Материнська О.А.

кандидат економічних наук, старший викладач
Вінницького національного аграрного університету

Ковальчук І.В.

студентка
Вінницького національного аграрного університету

Гловюк А.С.

студентка
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглянуто необхідність розрахунку банками своєї валютної позиції та встановлення її обмежень на сучасному етапі. Сформовано методи управління валютною позицією, за допомогою яких комерційний банк зможе підвищити свою фінансову стійкість. Досліджено динамічний характер зміни національної валюти. Проаналізовано діяльність банку, структуру його валютних активів та зобов'язань. На основі проведеного аналізу визначено фактори, які впливають на послаблення гривні, а також запропоновано шляхи збереження фінансової стабільності комерційного банку.

Ключові слова: валютна позиція, курс валюти, валютний ризик, комерційний банк, фінансова стабільність.

Materynska O.A., Kovalchuk I.V., Glovjuk A.S. SOVREMENNAYA VALYUTNAYA POZICIYA KOMMERCHESKOGO BANKA I EЕ OSOБENНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена необходимость расчета банками своей валютной позиции и установления ее ограниченной на современном этапе. Сформированы методы управления валютной позицией, с помощью которых коммерческий банк сможет повысить свою финансовую устойчивость. Исследован динамический характер изменения национальной валюты. Проанализированы деятельность банка, структура его валютных активов и обязательств. На основе проведенного анализа определены факторы, которые влияют на ослабление гривны, а также предложены пути сохранения финансовой стабильности коммерческого банка.

Ключевые слова: валютная позиция, курс валюты, валютный риск, коммерческий банк, финансовая стабильность.

Materynska O.A., Kovalchuk I.V., Glovjuk A.S. MODERN CURRENCY POSITION OF COMMERCIAL BANKS AND ITS FEATURES IN UKRAINE

The article discusses the need for calculation of the Bank's foreign currency position and establishes its limits today. Prepared by Management currency position in which commercial banks can improve their financial stability. Investigated the dynamic nature of the change of the currency. The activity of the bank, the structure of its foreign currency assets and liabilities. On the basis of the analysis, the factors that influence the weakening of the hryvnia are determined, as well as ways to preserve the financial stability of the commercial bank.

Keywords: currency position, rate, currency risk, commercial bank, financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кожен уповноважений банк України в процесі своєї діяльності щодня виконує цілий ряд валютних операцій у будь-яких валютах і банківських металах, які створюють йому зобов'язання і вимоги до його клієнтів, що формує його валютну позицію. Основним завданням, що постає перед валютною системою для забезпечення економічного розвитку, є підтримання стабільності національної валюти через забезпечення гнучкого валютного курсу. В Україні валютна система зазнала значних реформаційних змін, таких

як, зокрема, висока девальвація гривні, значний рівень доларизації, зовнішня заборгованість країни та нерівномірність платіжного балансу. Внаслідок цього в Україні погіршується ситуація на валютному ринку, зростає його тіньовий сегмент, значно зменшились обсяги валютних резервів Національного банку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження національної валютної системи зробили такі вчені, як, зокрема, А.В. Андрушко, В.Г. Сословський, І.В. Белова, В.В. Коваленко, Л.М. Рябініна,

А.В. Максименко. Однак сьогодні це питання потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування сучасного стану й особливостей валютної позиції комерційного банку. Для досягнення означеної мети необхідно з'ясувати вплив факторів валютного курсу на економіку країни, оцінити структуру валютних активів і пасивів банку, визначити масштаби його діяльності на валютному ринку, розрахувати ряд показників та проаналізувати їх динаміку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» валютна позиція банку – це «співвідношення вимог та зобов'язань банку в іноземній валюті. При їх рівності позиція вважається закритою, при нерівності – відкритою. Відкрита позиція є короткою у разі, якщо обсяг зобов'язань по проданій валюті перевищує обсяг вимог, і довгою, коли обсяг вимог по купленій валюті перевищує обсяг зобов'язань» [1]. Загальна відкрита валютна позиція банку є підсумком усіх відкритих валютних позицій за всіма операціями банку на кінець робочого дня, тому завжди має відповідний підсумковий знак, а саме «плюс»

чи «мінус». Правильна оцінка величини і знака загальної відкритої валютної позиції банку дасть йому змогу приймати рішення з управління своїми ризиками. З цього і випливає необхідність банку щодня визначати розмір і знак своєї загальної відкритої валютної позиції.

Діяльність банків на валютних ринках, що полягає в управлінні активами та пасивами в іноземній валюті, пов'язана з валютними ризиками, які виникають у зв'язку з використанням різних валют під час проведення банківських операцій. Валютний ризик оцінюється за допомогою валютної позиції банку, де співвідносяться балансові та позабалансові вимоги і зобов'язання банку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі. Таким чином, валютні операції обов'язково пов'язані з ризиками. В управлінні валютним ризиком та валютною позицією комерційний банк може застосовувати дві головні групи методів, а саме управління валютною структурою балансу та хеджування валютного ризику (рис. 1).

Дві групи наведених методів розкривають вплив на валютну структуру балансу для обмеження та уникнення наслідків переоцінки валютних інструментів. Відповідно, в першій



Рис. 1. Класифікація методів управління валютною позицією комерційного банку

Джерело: авторське узагальнення на основі [2]

групі терміни та обсяги проведення валютних операцій вибираються так, щоб закрити валютні позиції та зменшити їхню величину до прийняттого рівня. Друга ж група методів передбачає хеджування валютного ризику, що визначає створення захисту від валютних ризиків укладанням додаткових строкових угод за іноземною валютою, які можуть компенсувати можливі фінансові втрати в процесі зміни валютного курсу. Великий вибір похідних фінансових інструментів свідчить про те, що на міжнародних ринках комерційні банки можуть знаходити ефективні засоби проведення операцій з іноземною валютою, а також використовувати й вдосконалювати методи управління валютною позицією для того, аби знизити валютний ризик або ж знайти варіанти для усунення цієї проблеми.

Важливим елементом валютної системи, що пов'язує національну економіку із зовнішнім світом, є валютний курс Національного банку України (далі – НБУ), який опосередковує обмін товарами, послугами та рух капіталів між кордонами. Валютні відносини, хоч і є вторинними у відношенні до суспільного виробництва, мають певну самостійність і здійснюють зворотний вплив на виробництво. А в умовах глобалізації, коли обмінні курси почали справляти значний вплив на стан економіки окремих держав і світового господарства загалом, проблеми курсоутворення набувають особливого значення.

Тому з позиції результату проведених нами досліджень слід зауважити, що протягом періоду з 1 січня 2010 р. по 1 січня 2017 р. був зафіксований динамічний характер зміни курсу гривні до долара США та євро (рис. 2).

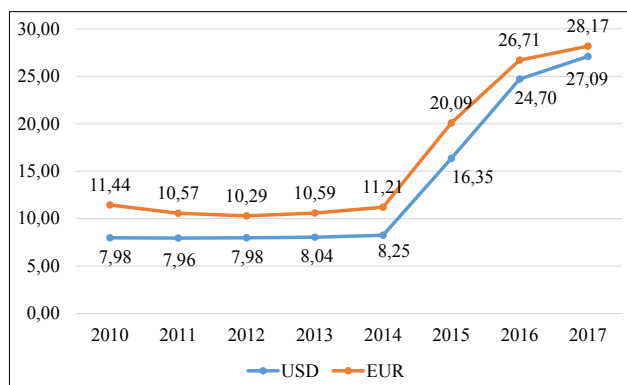


Рис. 2. Офіційний курс гривні до долара США та євро

Джерело: авторське узагальнення на основі [3]

Обмінний курс долара з 1 січня 2010 р. по 1 січня 2017 р. девальвував на 25%, а щодо євро – на 22%. У таких умовах орієнтованість

валютно-курсової політики в Україні на підтримання стабільного співвідношення між долларом і євро фактично призвела до посилення нестабільності курсу гривні відносно валют розвинених країн.

З 2013 р. курс гривні до долара США та євро набув стрімкого зростання, що спричинено соціально-економічною ситуацією в країні, яка значно погіршилась. На сучасному етапі зовнішньоторговельне сальдо обмежує можливість для заходів щодо підтримки гривні. На курс національної валюти впливають кілька факторів, такі як рівень золотовалютних резервів; загальноосвітня тенденція до девальвації валют країн, що розвиваються, яка простежується в Україні; очікування корпорації; попит з боку спекулянтів; зовнішні борги і кредитоспроможність уряду.

Варто зазначити, що для того, щоб в Україні був стабільний курс гривні до долара США та євро, потрібно досягнути привабливого інвестиційного клімату, залучити капітал, фінансові ресурси у формі кредитів для українських компаній закордоном, що дасть змогу поступово відновити зростання економіки країни загалом.

Економічне зростання України в перспективі може бути досягнуто за рахунок збільшення експорту, поліпшення умов зовнішньої торгівлі, підвищення споживчого та інвестиційного попиту. Важливою передумовою для цього є вдале проведення макроекономічної політики і структурних реформ, необхідних для збереження фінансової стабільності. Адже в разі неефективної реалізації реформ підвищуються ризики негативного впливу на інфляцію і курс гривні.

Найбільшого прогресу для розвитку і надійності банківської системи в умовах ринкової економіки зазнає аналітична робота в банках, яка дає змогу давати повну та достовірну оцінку досягнутих результатів діяльності банків, виявляти їх сильні й слабкі сторони. Аналіз діяльності банку є основою ефективного управління ним, вихідною базою прийняття управлінських рішень. Таким чином, НБУ приділяє пильну увагу стану фінансової системи загалом та аналізу і протидії ризикам, які можуть порушити її стійкість, зокрема.

Першими етапами аналізу діяльності банку є оцінювання структури його валютних активів і пасивів, визначення масштабів його діяльності на валютному ринку (табл. 1).

Зменшення масштабів валютної діяльності пов'язано із нарощуванням власного капіталу банку в національній валюті, що зменшило

Таблиця 1

Аналіз динаміки валютних активів та зобов'язань, тис. грн.

| Показники | станом на 1 січня 2016 р. | станом на 1 січня 2017 р. | Відхилення | |
|--|---------------------------|---------------------------|------------|-------------|
| | | | абсолютне | відносне, % |
| Активи в іноземній валюті | 581 701 | 497 023 | -84 678 | 0,85 |
| Зобов'язання банків в іноземній валюті | 667 246 | 623 609 | -43 637 | 0,93 |
| Активи банків, всього | 1 254 385,24 | 1 212 812 | -41 573,24 | 0,97 |
| Зобов'язання банків, всього | 1 150 672,48 | 1 092 774 | -57 898,48 | 0,95 |
| Частка валютних активів у загальних активах, % | 46,37 | 40,98 | -5,39 | X |
| Частка валютних зобов'язань у загальних активах, % | 57,99 | 57,07 | -0,92 | x |

Джерело: авторські розрахунки на основі [3]

обсяг валютних коштів у загальній діяльності комерційного банку.

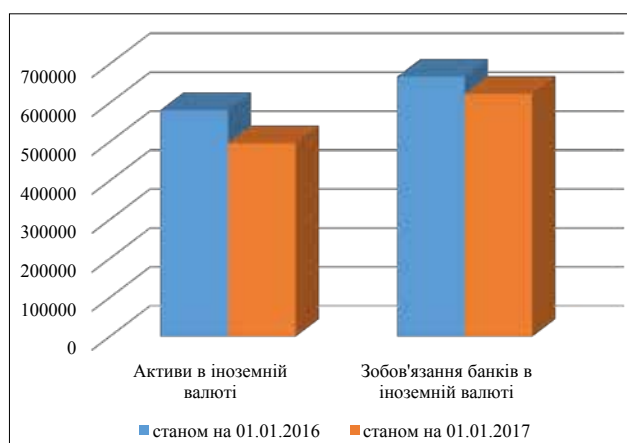


Рис. 3. Динаміка валютних активів та зобов'язань, тис. грн.

Джерело: авторське узагальнення на основі [3]

Оцінивши динаміку валютних активів та зобов'язань комерційного банку, слід підкреслити, що абсолютний приріст активів в іноземній валюті банку зменшився на 84 678 тис. грн. (у гривневому еквіваленті), або на 0,85%, а зобов'язання банків в іноземній валюті також зменшилися на 43 637 тис. грн., або на 0,93%. Обсяг зобов'язань банків в іноземній валюті зменшився в результаті девальвації національної валюти та станом на 1 січня 2017 р. складає 36% від загальних зобов'язань банків. Питома вага активів в іноземній валюті становить 29% від загальних активів банку, порівняно з попереднім роком частка активів в іноземній валюті зменшилася на 2% за рахунок скорочення грошових коштів та коштів на коррахунку в НБУ. Зменшення цього показника свідчить про підвищений ризик ліквідності. Таким чином, наведені показники пока-

зують свою значимість у загальному обсязі коштів банку та масштабність операцій банку на валютному ринку.

Економічний вплив держави на динаміку курсових співвідношень власної валюти демонструють валютні обмеження, які передбачають заходи країни з нагляду, реєстрації, статистичного обліку валютних операцій комерційного банку. Станом на 2017 р. НБУ послабив валютні обмеження щодо зовнішньоторговельної комерційної діяльності банків, а саме [4]:

- звільнив від обов'язкового продажу валютних надходжень від нерезидентів у формі грошового забезпечення для участі в аукціонах, торгах або тендерах, що проводяться резидентами України;

- дав змогу банкам України купувати для клієнтів валюту без урахування в загальній сумі власної валюти на рахунках клієнта отриманого грошового забезпечення від нерезидента для участі в торгах, тендерах або аукціонах;

- дав банкам можливість купувати іноземну валюту для клієнтів, якщо сума залишку на рахунку клієнта не перевищує \$100 тис.; досі для покупки іноземної валюти клієнт повинен був мати суму залишку на рахунку менше \$25 тис [4].

Згідно з оцінками НБУ варто зазначити, що ці кроки будуть сприяти зростанню реалізації продукції українського виробництва покупцям-нерезидентам, оскільки суттєво полегшать проведення закупівель не тільки в державних, але й в усіх суб'єктів господарювання.

Висновки з цього дослідження. З вищенаведеного можна зробити такий висновок, що за допомогою наведених методів банки матимуть змогу значно ефективніше управ-

ляти ризиками, знижувати загрозу під час їх виникнення або взагалі знищити їх, що допоможе підвищити фінансову стійкість банку. Протягом аналізованого періоду спостерігається посилення нестабільності курсу гривні щодо валют економічно розвинених країн, що спричинено погіршенням соціально-економічною ситуацією в країні. Управління валютною позицією комерційного банку може здійснюватися на основі структурного балансування

активів і зобов'язань в іноземній валюті, а їх зменшення свідчить про підвищення ризик-ліквідності.

Важливою передумовою для валютної системи комерційного банку є вдале проведення макроекономічної політики і структурних реформ, необхідних для збереження фінансової стабільності. Адже в разі неефективної реалізації реформ підвищуються ризики негативного впливу на інфляцію і курс гривні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 р. № 679-XIV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Андрушко А.В. Методи управління валютним ризиком банку / А.В. Андрушко, Т.С. Кінєва // Молодий вчений. – 2016. – № 11.
3. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. НБУ послабив валютні обмеження для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://espresso.tv/news/2017/02/22>.
5. Белова І.В. Організація контролю в банку : [навч. посіб.] / І.В. Белова. – Суми : Університетська книга, 2008. – 448 с.

УДК 657.3

Особливості оподаткування заробітної плати у системі бухгалтерського обліку

Подмешальська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізької державної інженерної академії

Курбатова В.О.

студентка
Запорізької державної інженерної академії

Стаття присвячена особливостям оподаткування заробітної плати в Німеччині, а також факторам і умовам, які впливають на її розмір. У статті розглянуто податки і соціальні виплати, пов'язані із заробітною платою. Виявлено, як величина прибуткового податку залежить від податкового класу та податкової зони, як розраховується та стягується прибутковий податок за прогресивною системою. Зроблено висновки про необхідність розвитку вітчизняної системи оподаткування.

Ключові слова: заробітна плата, бухгалтерський облік, оподаткування, податки, система обліку.

Подмешальская Ю.В., Курбатова В.О. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Статья посвящена особенностям налогообложения заработной платы в Германии, а также факторам и условиям, которые влияют на ее размер. В статье рассмотрены налоги и социальные выплаты, связанные с заработной платой. Выведено, как величина подоходного налога зависит от налогового класса и налоговой зоны, как рассчитывается и взимается подоходный налог по прогрессивной системе. Сделаны выводы о необходимости развития отечественной системы налогообложения.

Ключевые слова: заработная плата, бухгалтерский учет, налогообложение, налоги, система учета.

Podmeshalsky Y.V., Kurbatova V.O. TAXATION OF WAGES IN THE ACCOUNTING SYSTEM

Therefore the article is devoted to peculiarities of taxation of wages in Germany, as well as the factors and conditions that influence its size. The article examines the taxes and social charges related to salaries. Identified as the amount of income tax depends on the tax class and tax zone, as calculated and subject to income tax on a progressive system. Conclusions are made about necessity of development of the domestic system of taxation.

Keywords: wages, accounting, taxation, taxes, accounting system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Система оподаткування в Україні останніми роками переживає не кращий період. На підприємствах ускладнюється процес обліку та оподаткування заробітної плати, відбувається незадоволення соціальних потреб населення та мінімізація поповнення бюджету країни через кризові процеси, спостерігається недосконалість нормативно-правової бази та відсутність обґрунтованого економічного складника щодо оподаткування заробітної плати у системі обліку суб'єктів господарювання. Для усунення недоліків вітчизняної податкової системи необхідно в умовах євроінтеграції досліджувати європейський досвід у контексті оподаткування заробітної плати у системі обліку та здійснювати адаптацію тих елементів, які доцільно використовувати в Україні, узгоджуючи інтереси всіх учасників процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям обліку та оподаткування присвячені роботи таких вчених, як С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, Ю.Г. Козак, Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька, В.І. Єфименко, Л.І. Лук'яненко, С.В. Кочерга, К.А. Пилипенко, М.Р. Лучко, І.Д. Бенько, Т.Н. Малькова. Проте недостатньо вивчено питання гармонізації європейського та українського досвіду в контексті оподаткування заробітної плати у системі обліку, тому цей напрям підлягає подальшому дослідженню.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення особливостей оподаткування заробітної плати у системі бухгалтерського обліку. Для досягнення мети пропонується вирішення таких завдань, як дослідження факторів, які впливають на розмір заробітної плати та податків; аналіз обов'язкових страхових виплат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найстабільнішим об'єктом оподаткування є заробітна плата, а постійні зміни у податковому законодавстві України є причиною частих помилок в її обліку та оподаткуванні, причиною неповного та несвоечасного перерахування належних податків. Німеччина є однією з найбільш стабільних та незалежних країн Європи. Тому далі нами буде досліджено особливості оподаткування заробітної плати на її прикладі з метою запозичення досвіду в умовах євроінтеграції.

Податкова система Німеччини дуже складна та багатоступенева, як і в інших країнах, але її функціонування, на відміну від інших країн, дає стабільність та достатній рівень життя для її мешканців, що вказує на необхідність вивчення досліджуваного питання та підкреслює його актуальність.

На розмір заробітної плати в Німеччині впливає галузь роботи, рівень освіти, величина компанії, федеральні землі, стать.

Найбільш фінансово привабливими сферами для роботи в Німеччині протягом останніх років є медицина, юридичні та інженерні спеціальності. За даними досліджень за 2015 рік середня зарплата лікаря в Німеччині становить 80 000 євро за рік. Юристи заробляють трохи менше, близько 70 000 євро за рік. Середня річна зарплата (тут і далі вказується бруutto-зарплата – до вирахування податків) у Німеччині за 2014 рік становить трохи більше 43 000 євро.

У топ-10 найбільш популярних професій у Німеччині за даними за 2014–2015 років входять фінансовий аналітик – 3900 €, керівник – 6700 €, програміст – 3600 €, інженер машинобудування – 4000 €, секретар – 2600 €, системний адміністратор – 3000 €, медсестра, робітник із догляду за хворими – 2350 €, податковий працівник – 2100 €, продавець – 1800 €.

Найбільш оплачуваними галузями в Німеччині в 2015 році визнані хімічна/фармакологічна промисловість – 4000 €, виробництво промислового устаткування – 3700 €, автомобільна промисловість – 2300 €, банківська сфера – 4000 €, енергетична галузь – 3600 €, галузь точної механіки – 3800 €, охорона здоров'я – 2600 €, нерухомість – 3100 €, транспортне машинобудування – 3400 €, транспортна логістика – 2400 €.

До найбільш низькооплачуваних належать готельний і ресторанний бізнес, сфери реклами, туризму та освіти.

Рівень освіти також впливає на величину зарплати. Зарплата у фахівця з вищою осві-

тою на третину вища, ніж у його колеги без диплома. Найбільш високооплачуваними вважаються фахівці зі ступенем «доктор», який відповідає ступеню «кандидат наук» у країнах пострадянського простору. Середня зарплата «доктора» у Німеччині становить понад 64 000 € за рік, тоді як магістра – трохи більше 56 000 євро.

Розмір компанії теж впливає на величину зарплати співробітників. В організаціях, чисельність яких перевищує 1000 чоловік, фахівці заробляють приблизно на 10% більше, ніж їхні колеги з невеликих фірм. До невеликих відносять компанії з чисельністю до 500 чоловік. Однак у невеликих фірмах розмір зарплати частіше переглядають і збільшують.

Найпривабливішими землями для працевлаштування вважаються південні і центральні.

Хоча в теорії трудові права чоловіків і жінок у Німеччині рівні, але на практиці чоловіки заробляють більше. Наприклад, різниця зарплат у лікарів може досягати 16 000 €. Основною причиною цього факту може бути велика прихильність жінок до сім'ї і дітей. Жінки йдуть із роботи в декретну відпустку, потім – у відпустку по догляду за дитиною, далі регулярно йдуть на лікарняні з дітьми. Великий відсоток жінок у Німеччині працює неповний день, особливо коли в сім'ї є маленькі діти [1].

Отже, після вступу на роботу в будь-яку організацію Німеччини кожному працівнику оформляється карта заробітної плати Lohnsteuerkarte. У цьому документі вказуються всі податки і соціальні виплати працівника, на підставі чого проводиться розрахунок його «чистої» заробітної плати. У карті заробітної плати вказується:

– прибутковий податок Lohnsteuer (податок на заробітну плату);

– церковний податок Kirchensteuer, якщо людина сповідає релігію і ходить у церкву однієї з релігійних громад, які володіють правом справляння цього податку (8% від прибуткового податку для Баварії і Баден-Вюртемберга, 9% для решти земель);

– податок на допомогу землям східної Німеччини, підтримку країн Європи, фінансування зарубіжних операцій німецьких військових Solidaritätszuschlag (до 5,5% від прибуткового податку) [2];

– соціальні відрахування.

Прибутковий податок (Einkommensteuer) сплачується з таких видів доходів, як:

– доходи від комерційної діяльності;

- доходи з капіталу;
- доходи від здачі в оренду приміщень і земельних ділянок;
- доходи від сільського або лісового господарства;
- доходи від роботи за наймом (заробітна плата);
- доходи від діяльності нотаріусів, адвокатів, аудиторів, перекладачів тощо;
- інші доходи.

Фізичні особи, що постійно проживають у Німеччині, несуть необмежений обов'язок зі сплати податку, тобто сплачують податок від джерел як у Німеччині, так і за її межами. Податковою базою в обчисленні податку є нетто-дохід (прибуток) фізичної особи за рік. Для розрахунку необхідно визначити всі види одержуваних особою доходів, потім із певних видів доходів зробити вирахування передбачених витрат (наприклад, виробничих, рекламних та ін.) і скласти дані нетто-суми. Отримана сума загального доходу підлягає оподаткуванню.

Фізичні особи, що не проживають постійно на території Німеччини, несуть обмежений податковий обов'язок. Обкладенню податком у цьому разі підлягає дохід, отриманий тільки від джерел, розміщених у Німеччині. У разі застосування Угоди про уникнення подвійного оподаткування платник податків має право вимагати відшкодування сплаченого податку в розмірі, що перевищує ставку податку, який фактично підлягає сплаті [3].

Прибутковий податок у Німеччині стягується за прогресивною системою (чим більше ви заробляєте, тим вищий податок), а також залежить від податкового класу. Залежно від податкового класу, який присвоєний працівникові, визначається сума із заробітної плати, яка не підлягає оподаткуванню. З решти (оподаткованої суми) утримується податок на заробітну плату. Його ставка залежить від розміру оподаткованої суми. Для визначення ставки прибуткового податку в Німеччині виділяють 5 зон, у кожній із них зазначені верхня і нижня межа доходу.

Таким чином, величина прибуткового податку залежить від податкового класу та податкової зони, яка визначає ставку податку.

Крім податків, з оподаткованої суми зарплати вираховують також обов'язкові страхові виплати. До них належать:

- пенсійне страхування (Rentenversicherung) – 18,7%. Ставка внесків на пенсійне страхування знизилась у 2015 році до 18,7%. З них 9,35% виплачує сам співробітник, стільки ж – роботодавець;

- медичне страхування (Krankenversicherung) – 14,6%.

У Німеччині ставки пенсійного страхування гірників (Knappschaftliche RV) відрізняються від загальної системи, їх загальне значення знизилось на 0,3% і становить 24,80%. Роботодавець змушений сплачувати 15,45%, а працівник – 9,35%.

Внесок лікарняної страховки знизився в 2015 році на 0,9% (з 15,5% до 14,6%) плюс надбавки, пов'язані з доходом працівника, залежно від умов медичного страхування. Тобто частка внеску роботодавця становить 7,3%, а працівник платить 7,3% + Z (Zusatzbeitrag) плюс додатковий внесок у фонд медичного страхування.

Таким чином, додатково за своїм розсудом лікарняною касою з працівника щомісяця справляється індивідуальний додатковий внесок (einkommensabhängiger Zusatzbeitrag), що обчислюється у відсотках від зарплати і самостійно визначається кожною лікарняною касою (страховою компанією), виходячи з її фінансового становища.

На відміну від зниженої, загальна ставка внесків дає змогу здійснювати виплату допомоги, пов'язану із хворобою. Перші шість тижнів хвороби працівнику оплачуються роботодавцем. Починаючи з 43 дня допомога за хворобою виплачується лікарняною касою.

Знижена ставка внесків застосовується до осіб, які не мають права на допомогу за хворобою (наприклад, працівникам-пенсіонерам, працівникам, які зайняті на строк не менше 10 тижнів, пенсіонерам із достроковим виходом на пенсію) [4].

Страхування від безробіття (Arbeitslosenversicherung) – 3%. Платять порівну працівник і роботодавець. Ставка внесків у цей фонд соціального страхування встановлена 01.01.2011 р. (3,0%) і з тих пір по 2015 рік не змінилася.

Страхування у разі втрати працездатності (Pflegeversicherung) – 2,35%.

У 2015 році відрахування із зарплати у систему страхування за доглядом (Pflegeversicherung) зросли на 0,3% (з 2,05% до 2,35%).

Як працівник, який має дітей, так і роботодавець платять по 1,175%. До цієї категорії належать також бездітні застраховані особи до 23 років.

Якщо у робітника немає дітей, то він із 24 років сплачує додатково Kinderloszuschlag – 0,25%. Частка роботодавця становить 1,175%, робітника – 1,175 % плюс 0,25%.

Тобто загальна ставка становить 2,60%. На працівника припадає 1,425%, а для роботодавця показник не змінюється і залишається у розмірі 1,175%.

Для Саксонії застосовується виняток, згідно з яким працівники сплачують вищий відсоток, ніж роботодавець. Загальна ставка становить 2,35%, тільки працівник платить 1,675%, а роботодавець – 0,675%.

Отже, загальна сума соціальних виплат для працівників становить понад 19%.

Щоб розрахувати приблизну суму податку в Німеччині, можна скористатися калькулятором податків на офіційному сайті або звернутися до послуг податкового агента, щоб з'ясувати всі тонкощі щодо оподаткування

заробітної плати та обрати максимально вигідний варіант податкового класу.

Висновки з цього дослідження. Україна потребує швидкої та ефективної трансформації соціально-економічних процесів відповідно до умов євроінтеграційного процесу. Одним із елементів цієї трансформації є оподаткування заробітної плати. Вирішення цієї проблеми потребує дослідження та аналізу європейського досвіду, що дасть змогу врахувати, аргументувати та поєднати найкращі методи та способи виконання соціальних потреб населення та ефективного поповнення бюджету країни, а також належного оподаткування заробітної плати у системі обліку суб'єктів господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зарплата в Германии [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://boden-see.org/зарплата-в-германии/>
2. Налоги в Германии [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://boden-see.org/налоги-в-германии/>
3. Налоги в Германии [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.clever-invest.ru/nalogooblozhenie/nalogi-v-germanii.php>
4. Sozialversicherung Rechengrößen 2015 / 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imacc.de/lohnabrechnunggehaltsabrechnung/sozialabgabenarbeitgeber/sozialversicherungswerte-2015/index.html>
5. Beiträge Rentenversicherung Beitrag 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imacc.de/lohnabrechnunggehaltsabrechnung/>
6. Zusatzbeitrag der Krankenkassen: Geordnet nach Krankenkassen-Arten [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.krankenkassen.de/gesetzliche-krankenkassen/krankenkasse-beitrag/kein-zusatzbeitrag/>

УДК 338.512:005.93

Сучасні підходи до визначення сутності категорії «витрати»

Родина О.В.

старший викладач кафедри обліку та фінансів
ПВНЗ «Нікопольський економічний університет»

У статті проаналізовано погляди науковців та положення чинного законодавства щодо визначення поняття «витрати». Проаналізовано та узагальнено сутність категорії «витрати» з точки зору різних підходів. Надано визначення категорії, що враховує її різносторонній аспект щодо тлумачення.

Ключові слова: витрати, прибуток, підхід, облік, управління, підприємство.

Родина О.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «РАСХОДЫ»

В статье проанализированы взгляды ученых и положения действующего законодательства касательно определения понятия «расходы». Проанализирована и обобщена сущность категории «расходы» с точки зрения разных подходов. Предоставлено определение категории, которое учитывает ее разносторонний аспект толкования.

Ключевые слова: затраты, прибыль, подход, учет, управление, предприятие.

Rodina O.V. MODERN APPROACHES TO THE DETERMINATION OF THE ESSENCE OF THE CATEGORY "COSTS"

The article discusses the views of scholars and the current legislation on the definition of "costs". Analyzed and summarized the essence of the category of "cost" in terms of different approaches. Provided category of costs considering multilateral dimension on the interpretation.

Keywords: costs, profit, approach, accounting, management, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З розвитком ринкових відносин та початком глобалізаційних процесів в економіці урізноманітнюються види витрат, розширюється спектр підходів до тлумачення цього поняття. Витрати є складним економічним явищем, яке тісно пов'язане з усіма елементами процесу управління, що забезпечують безперебійність виробництва та впливають на показники діяльності підприємства через вплив на прибуток. Тому для прийняття правильного та ефективного управлінського рішення і досягнення максимального прибутку постає питання уточнення сутності поняття «витрати» з урахуванням тенденцій розвитку цієї категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджували генезис поняття «витрати» такі автори, як О.А. Мошковська, Я.В. Соколов, С.О. Сорока, Л.О. Трухан, Л.С. Шаткіська. Розглядали питання витрат у своїх кандидатських та докторських дисертаціях М.І. Баканов, В.М. Добровський, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, В.Г. Линник, Б.М. Литвин, Ю.Я. Литвин, М.Ф. Огійчук, В.О. Озеран, М.Г. Пращій, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Д.М. Фесенко. Сутності категорії «витрати»

присвячені роботи таких вчених, як, зокрема, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, І.Є. Давидович, В.А. Дерій, О.І. Коблянська, Ф. Котлер, В.С. Лень, Г.В. Нашкерська, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, Г. Фендель, Ю.С. Цал-Цалко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі існують різні підходи до розкриття сутності категорії «витрати», але вони недостатньо систематизовані. Найчастіше поняття «витрати» розкривають з точки зору економіки та бухгалтерського обліку, але ці підходи не розкривають сутність даного поняття за всіма ознаками з урахуванням потреб управління, тому виникає необхідність уточнення категорії «витрати».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є уточнення сутності категорії «витрати» та узагальнення підходів до розкриття цього поняття для потреб управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економісти Е.С. Хандріксен та М.Ф. Ван Бреда зазначають, що «витрати є несприятливим рухом ресурсів, який зменшує прибуток фірми. Проте не кожен несприятливий рух є витратами. Більше того, витрати – це вико-

ристання або споживання товарів і послуг у процесі отримання доходу» [1, с. 243].

Витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка посідає особливо вагомий місце в управлінні підприємством загалом. Пояснити це можна так: витрати впливають на фінансові результати підприємств, застосовуються для визначення цінової політики, показують рівень технології та організації виробництва, використовуються для оцінки ефективності господарювання шляхом порівняння витрат та результатів діяльності [2, с. 61].

Сьогодні існують різні підходи до розкриття поняття «витрати», що викликано, як вважає О.В. Павелко, тим, що витрати розглядаються з двох позицій: «придбання засобів виробництва та з позиції використання в процесі виробництва» [3].

Досліджуючи сутність «витрат», Е.А. Аткинсон виділяє дві основні причини відсутності єдиного загальноприйнятого їх визначення:

1) витрати класифікуються з певною метою;

2) інформація щодо витрат визначає способи розрахунку [4, с. 131].

У табл. 1 представлені визначення категорії «витрати», які згруповані за підходами, у яких вони розглядаються.

Очевидно, у літературних джерелах та законодавчих актах категорія «витрати» трактується по-різному, що свідчить про відсутність єдиної думки науковців у цьому питанні. Узагальнимо трактування сутності поняття «витрати» за такими підходами: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий. Проте навіть за одного підходу трактування поняття «витрати» дещо відрізняються, але мають спільний складовий елемент.

Отже, «витрати – це усі ресурси і фактори виробництва, що потребують обліку, виражені у грошовій формі, а також використані в процесі господарської діяльності для отримання фінансового результату і потрібні для його аналізу, прийняття управлінського рішення, а також є внутрішнім ціноутворюючим чинником».

Систематизувавши складові компоненти поняття «витрати» за усіх підходів отримуємо схему, що розкриває цю категорію (рис. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «витрати» за різними підходами

| Визначення | Джерело |
|---|---|
| <i>1. Ресурсно-виробничий підхід</i> | |
| Спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товари, роботи і послуги. | Ф.Ф. Бутинець [5] |
| Важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки, що відтворює у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції. | І.А. Волкова [6] |
| Сума спожитих на виробництві товарів, робіт і послуг факторів виробництва (ресурсів). | М.С. Пушкар [7, с. 389] |
| <i>2. Фінансово-грошовий підхід</i> | |
| Виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції. | І.А. Бланк [8, с. 19] |
| Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для здійснення господарської діяльності. | В.П. Климко, Л.О. Нестеренко [9], А.М. Поддєрьогін [10] |
| <i>3. Економічний підхід</i> | |
| Формуються в процесі використання ресурсів під час здійснення певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток). | Економічний словник [11, с. 43] |
| Трата енергії і тільки енергії, зокрема інтелектуальної і фізичної енергії людини. На практиці ці витрати виявляються у вигляді цілеспрямованого й упорядкованого руху і використання деяких обмежених ресурсів: капіталовкладень, основних і оборотних фондів, природних багатств. | І.І. Сидоров [12, с. 18] |
| Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємства. | Ю.С. Цал-Цалко [13, с. 5] |

Закінчення таблиці 1

| <i>4. Бухгалтерський підхід</i> | |
|---|--|
| Це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). | Н.В. Прохар [14], В.В. Кулішов [15, с. 76] |
| Найважливіша частина фінансової діяльності підприємства, тому слід знати порядок їх здійснення, обліку й розподілу. | В.С. Лень [16, с. 449], О.І. Коблянська [17] |
| Споживання або використання матеріалів, товарів, робіт, послуг в процесі одержання доходу. | Г.В. Нашкерська [18, с. 390] |
| <i>5. Управлінський підхід</i> | |
| Одна з важливих категорій управлінського обліку та якісної оцінки діяльності підприємства. Для управління менеджерам необхідні не просто витрати, а інформація про витрати на будь-що (продукт, або його партію, послуги тощо). | В.Г. Козак [19, с. 129] |
| Для управління виробничою собівартістю витрачення ресурсів у виробництві можна відображати через використання поняття «затрати», що є зменшенням економічних вигод протягом звітного періоду, або збільшення зобов'язань підприємства, що призводить до зменшення капіталу. | Л.В. Нападовська [20] |
| Витрати, які впливають на управлінські рішення, розглядаються в системі управлінського обліку, оскільки лише в ній формуються релевантні витрати. Для прийняття управлінських рішень потрібна інформація про витрати на «щось» (продукцію, обладнання, послуги, процес тощо). Автор називає це «щось» об'єктом обліку витрат або об'єктом калькулювання собівартості, згідно з яким і відбувається групування та вартісне вимірювання витрат. | Ч. Хорнгрен [21, с. 63] |
| <i>6. Маркетинговий підхід</i> | |
| Ф. Котлер виділяє три підходи до визначення базових, вихідних цін: основані на витратах, на думці споживачів і на ціни конкурентів. | Ф. Котлер [22, с. 298–299] |
| Витрати виступають інструментом цінової політики підприємства, тому що попит визначає верхній рівень ціни, а її мінімальну величину – витрати. Отже, під час управління маркетинговою діяльністю на певному етапі процесу ціноутворення, під час аналізу витрат з метою визначення ціни продукції їх класифікують на певні види за такими ознаками. | С.С. Гаркавенко [23, с. 291, 302] |
| <i>7. Аналітичний підхід</i> | |
| Вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети. | А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило [24, с. 32] |
| Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки. | Н.А. Іващенко [25] |
| Фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства визначається шляхом порівняння витрат і доходів підприємства. Дані автори зазначають, що для збільшення ефективності роботи кожне підприємство повинно контролювати витрати (проводити політику оптимізації витрат) з метою недопущення перевищення їх над доходами. | Р.М. Циган, О.С. Савченко [26] |
| <i>8. Нормативно-правовий підхід</i> | |
| Або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. | ПСБО 16 (п.6) [27], НПСБО 1 (п. 3) [28] |
| Витрати – це зменшення економічних вигод протягом звітного періоду, що відбувається у формі відтоку або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення капіталу, не пов'язаних з його розподілом між учасниками акціонерного капіталу | МСФЗ [29] |



Рис. 1. Сутність поняття «витрати» з урахуванням різних підходів

Джерело: авторська розробка

Ресурсно-виробничий підхід розкриває витрати, як придбані або використані у виробництві ресурси. За грошово-фінансового підходу витрати визначаються як виражені в грошовій формі витрачені ресурси, матеріали, товари, послуги, що використані в процесі господарської або іншої діяльності для досягнення певної мети або отримання прибутку. Економічний підхід більше наближений до ресурсно-виробничого, відрізняється тим, що деталізує витрати з точки зору об'єкта.

Порівнюючи визначення, представлені у П(С)БО та Міжнародних стандартах фінансової звітності, можна зробити висновок про їх подібність, зумовлену тим, що під час написання українських стандартів бухгалтерського обліку міжнародні документи використовувались як основа. Хоча не існує окремого міжнародного стандарту, що розкриває інформацію про облік і визначення витрат, але все окремо прописано в МСФЗ 2 «Запаси», МСФЗ 16 «Основні засоби», МСФЗ 19 «Виплати працівників», МСФЗ 23 «Витрати за позиками».

Більшість науковців у сфері бухгалтерського обліку користується терміном

«витрати», що наведене у ПСБО 16 та НПСБО 1 [13; 20; 30].

За маркетингового підходу витрати розкриваються як внутрішній чинник, що впливає на ціну, а за аналітичного підходу витрати розкриваються як складова, необхідна для аналізу.

З точки зору управлінського підходу витрати виступають складовим елементом системи управління підприємством.

Висновки з цього дослідження. Результати дослідження говорять про важливість категорії «витрати», які є стійкою рушійною силою, що дає можливість підприємству зберігати свої конкурентні позиції і бути прибутковим. Обґрунтовано, що витрати трактуються за різних підходів, які систематизовано так: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий. Запропоновано уточнене трактування поняття «витрати», що враховує різносторонні аспекти цієї категорії, є більш пристосованим для потреб управління, включає в себе компоненти за різних підходів та дає можливість поглибити розуміння цього терміна.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хандриксен Е.С. Теория бухгалтерского учета / Е.С. Хандриксен, М.Ф. Ван Бреда ; гл. ред. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
2. Чернишова Л.І. Особливості формування системи управління витратами вітчизняних підприємств / Л.І.Чернишова, А.С. Дженкова // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3 (52). – С. 61–68.
3. Трухан О.Л. Розвиток теорії витрат: еволюція і сучасні тенденції / О.Л. Трухан // Вісник ЖДТУ. – 2003. – № 4. – С. 380–388.
4. Управленческий учет / [Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, М.С. Янг] ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : ИД «Вильямс», 2005. – 878 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець. – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.
6. Волкова І.А. Фінансовий облік – 2 : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / І.А. Волкова. – К. : Центр навчальної учбової літератури, 2009. – 224 с.
7. Пушкар М.С. Фінансовий облік : [підручник] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.
8. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с.
9. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : [підручник] / [Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Канищенко] ; за ред Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа ; Знання, 1997. – 743 с.
10. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
11. Економічний словник / [уклад. Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський]. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
12. Сидоров И.И. Логистическая концепция управления предприятием / И.И. Сидоров. – СПб. : ДНТП «Знание», ИВЭСЭП, 2001. – 168 с.
13. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
14. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
15. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика : [навчальний посібник] / В.В. Кулішов. – К. : Ника-Центр, Ельга, 2004. – 216 с.
16. Організація бухгалтерського обліку : [навчальний посібник] / за ред. В.С. Леня. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
17. Коблянська О.І. Фінансовий облік : [навч. посібник] / О.І. Коблянська. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2007. – 471 с.
18. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік : [навч. посібник] / Г.В. Нашкерська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 464 с.
19. Козак В.Г. Визначення поняття «витрати» та їх оцінка / В. Г. Козак // Реформування економіки України: стан та перспективи : зб. матеріалів ІУ Міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 листопада 2009 р., м. Київ). – К., 2009. – С. 129–131.
20. Нападівська Л.В. Управлінський облік : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
21. Управленческий учет / [Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар] ; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.
22. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
23. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
24. Управління витратами підприємства : [навч. посібник] / [А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
25. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства / Н.А. Іщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/33.pdf.
26. Циган Р.М. Проблеми формування прибутку підприємства в бухгалтерському обліку / Р.М. Циган, О.С. Савченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 2. – С. 36–39.
27. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
28. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0336-13>.
29. Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945.

Актуальні проблеми зближення фінансового, управлінського та податкового обліку

Романова О.В.

старший викладач кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Казеян Н.К.

студентка

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті актуалізовано питання, що виникає у зв'язку із веденням бухгалтерського обліку на підприємствах України. Було встановлено, що суб'єктам господарювання необхідно дотримуватись обов'язкових норм обліку, які ускладнюють та нагромаджують процес його ведення. Тому виникає потреба у спрощенні системи ведення бухгалтерського обліку шляхом узгодження функцій та вимог до фінансового, податкового та управлінського обліку, раціоналізації методів і способів збирання, оброблення та узагальнення облікової інформації, адаптованих до потреб сучасних користувачів. Проаналізовано «визначення» та «визнання» категорій «доходи» і «витрати» в бухгалтерському (управлінському, фінансовому та податковому) обліку, а також виявлено якості кожного виду, завдяки яким можливе зближення фінансового, управлінського та податкового обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, доходи, витрати, прибуток, визнання, управлінський облік, фінансовий облік, податковий облік.

Romanova O.V., Kazeian N.K. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СБЛИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

В статье актуализирован вопрос, возникающий в связи с ведением бухгалтерского учета на предприятиях Украины. Было установлено, что субъектам хозяйствования необходимо придерживаться обязательных норм учета, которые усложняют и накапливают процесс его ведения. Поэтому возникает потребность в упрощении системы ведения бухгалтерского учета путем согласования функций и требований к финансовому, налоговому и управленческому учету, рационализации методов и способов сбора, обработки и обобщения учетной информации, адаптированных к современным потребностям пользователей. Проанализированы «определение» и «признание» категорий «доходы» и «расходы» в бухгалтерском (управленческом, финансовом и налоговом) учете, а также выявлены качества каждого вида, благодаря которым возможно сближение финансового, управленческого и налогового учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, доходы, расходы, прибыль, признание, управленческий учет, финансовый учет, налоговый учет.

Romanova O.V., Kazeian N.K. CURRENT PROBLEMS IN APPROXIMATION OF FINANCIAL, MANAGERIAL AND TAX ACCOUNTING

There is an actualized issue arising from maintaining book-keeping in Ukraine in the article. It is found that business entities must keep to mandatory norms of accounting, which accumulate and complicate the process of its conduct. Hence a need appear to simplify the system of maintaining book-keeping by coordinating functions and requirements to financial, tax and management accounting, to rationalize methods and ways of collecting, processing and integration of accounting information, which is adapted to modern needs of users. For this purpose it is analyzed "determination" and "recognition" of categories "income" and "expenses" in the accounting (managerial, financial and tax) and found some qualities of each species that make possible the convergence of financial, managerial and tax accounting.

Keywords: book-keeping, income, expenses, profit, recognition, management accounting, financial accounting, tax accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині ведення бізнесу в Україні вимагає підготовки значного обсягу документації як на початку створення підприємства, так і у процесі його управління, а також чіткого дотримання законодавчо врегульованих прав і обов'язків власником або посадовою особою, який керує підприємством відповідно

до законодавства та нормативно-правових документів. Щоб уникнути помилок та появи неправдивої інформації, зазвичай керівництво формує відділ на чолі із головним бухгалтером, який веде облік усіх процесів, здійснюваних в межах організації, та подій, які пов'язані із господарською діяльністю підприємства і які відбулися за її межами, проте

здійснили суттєвий вплив на його фінансовий стан. Оскільки на підприємстві господарський облік виявляється через ведення бухгалтерського обліку, основні проблеми, що можуть виникнути, пов'язані саме з його організацією. Завдяки бухгалтерському обліку, з одного боку, здійснюються різносторонній облік і контроль за господарськими засобами і процесами, а з іншого боку, результати роботи його функціональних підрозділів можуть давати схожу інформацію, оскільки стосуються одних фактів господарської діяльності. Отже, по-перше, виникає питання щодо доцільності поділу (навіть теоретичного) бухгалтерського обліку на управлінський, фінансовий та податковий, по-друге, виникає питання про необхідність ведення усіх трьох видів на підприємстві на сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку. Достовірно невідомо, як саме вплине їх поєднання на механізм управління, а також чи взагалі можливо поєднати їх або деякі з них і тим самим оптимізувати процес збору даних – отримати адекватні результати для аналізу господарської діяльності. Може статися так, що відмова від одного або двох видів обліку призведе до ситуації, коли керівництву бракуватиме інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства для прийняття управлінських рішень та складання фінансової, статистичної та податкової звітності, яку підприємства зобов'язані подавати згідно з обліковим законодавством [1].

Актуальність висунутого питання виявляється у тому, що правильна організація внутрішньої структури підприємства та діяльності його підрозділів визначає успішність організації загалом, а отже, питання є надзвичайно важливим для самого власника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Історія показує, що вивчення складових бухгалтерського обліку та застосування цих знань у практичних цілях розпочалися давно. Так, наприклад, великий внесок щодо наукового обґрунтування управлінського обліку зробили такі зарубіжні вчені, як Р. Антоні, С.Дж. Грей, Б.Е. Нідлз, та такі вітчизняні науковці, як О.С. Гусакова, О.І. Малишкін, В.А. Шпак. Вони вивчали бухгалтерський облік у різні періоди та змогли донести до наших днів свої роботи, присвячені окремим проблемам в цій сфері економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у виявленні можливості ефективного об'єднання якостей різних видів бухгалтерського обліку для оптимізації його організації та ефектив-

ного ведення на підприємствах України з глибоким розумінням основних економічних процесів, що відбуваються в умовах глобалізації економіки.

Основними завданнями, які постали для розв'язання цієї проблеми, є виявлення особливостей та спільних характеристик кожного виду, завдяки чому буде спрощено роботу бухгалтера, а отже, можна буде сконцентрувати діяльність облікового працівника на інших галузях в межах посади.

Виклад основного матеріалу дослідження. На практиці, за визначенням [1], бухгалтерський облік є сукупністю таких процесів, як спостереження, вимірювання, накопичення, узагальнення, а для того, щоб у подальшому використати зібрані дані про господарську діяльність підприємства, додається також процес зберігання та передачі інформації у вигляді звітів користувачам, які здійснять подальшу їх обробку відповідно до власних потреб управління.

У теоретичному сенсі «бухгалтерський облік як галузь знань є частиною системи економічних наук і поділяється на фінансовий, управлінський та податковий. Їх призначення, а отже, й розбіжності у використанні того чи іншого виду впливають з облікових функцій» [2, с. 11].

За визначенням С.Дж. Грея та Б.Е. Нідлза, «фінансовий облік – це процес складання фінансових звітів та їх передача зовнішнім користувачам для оцінки досягнень мети бізнесу» [3, с. 30]. Фінансовий облік передбачає отримання інформації, необхідної для складання бухгалтерської (фінансової, статистичної) звітності, яка використовується перш за все для потреб зовнішніх користувачів. Основними методами ведення фінансового обліку виступають рахунки та подвійний запис, а на етапі спостереження – документація та інвентаризація.

Управлінський облік займається [1] обробкою та підготовкою інформації про господарську діяльність підприємства, що є необхідною у процесі управління ним, для внутрішніх користувачів.

Податковий облік – це система обробки і підготовки інформації про діяльність підприємства з метою правильності нарахування і сплати податків і зборів, що передбачені Податковим кодексом та іншими нормативно-правовими та законодавчими актами України [4, с. 5–6; 5, с. 42].

На відміну від фінансового та податкового обліку, які є обов'язковими видами бухгалтер-

ського обліку, на підприємстві ведуть на регулярній основі управлінський облік виключно на вимогу адміністрації. Ще одна відмінність визначається відповідно до їх цільової аудиторії: управлінський облік орієнтується на внутрішніх користувачів (менеджери, адміністрація), тоді як фінансовий та податковий – на зовнішніх (державні органи, банки, кредитори, акціонери, постачальники, покупці, потенційні інвестори тощо). Можна відзначити, що більш близькими між собою поняттями є фінансовий та управлінський облік, однак між ними є суттєві відмінності. Як зазначив В.А. Шпак [6], «управлінський облік дозволяє підприємству оптимізувати співвідношення наступних економічних показників: доходи – витрати – прибуток», здійснювати контроль витрат, зокрема витрат на податки, податкове планування з метою мінімізації податкових ризиків та отримувати бажаний обсяг прибутку, на основі постійного спостереження за формуванням собівартості продукції.

Ланцюжок «доходи – витрати – прибуток» передбачає необхідність враховувати доходи і витрати з метою визначення фінансового результату в фінансовому (бухгалтерський прибуток) і податковому (оподаткований прибуток) обліку та обчислення (нарахування) сум податків (податку на прибуток, податку на додану вартість тощо) та обов'язкових платежів, зокрема ЄСВ, мито, що підлягають сплаті (перерахуванню) до бюджетів всіх рівнів та позабюджетних фондів. Щодо цього необхідно розглянути зміст та тлумачення основних категорій («дохід» та «витрати») у фінансовому, податковому та управлінському обліку.

У фінансовому обліку [7] під доходами розуміють збільшення економічних вигод через надходження активів або зменшення зобов'язань, наслідком якого є зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників), які, відповідно до П(С)БО 15, визнаються під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює [8] зростання власного капіталу (без урахування зростань капіталу завдяки внескам учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена незалежно від пов'язаних з ним грошових надходжень.

У податковому обліку [9] доходом, джерело якого походить з України, називають будь-який дохід, який отримано резидентами або нерезидентами країни, причому він враховується незалежно від виду діяльності та

території, на якій він отриманий (в Україні, її континентальному шельфі, у виключній (морській) економічній зоні, а також за межами її митного кордону). Прикладом, але не винятком, можна назвати доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті та будь-які інші види пасивних доходів, спадщину, подарунки, виграші, призи, доходи від виконання робіт (надання послуг), від надання резидентам в оренду (користування) майна, включаючи рухомий склад транспорту, доходи від продажу рухомого та нерухомого майна, доходів від відчуження інвестиційних активів, зокрема корпоративних прав, цінних паперів, доходів, отриманих у вигляді внесків та премій на страхування і перестраховування ризиків тощо. Фундаментальними щодо визнання доходів для визначення прибутків та збитків в податковому обліку з метою оподаткування податком на прибуток є умови, прописані в ст. 134 ПКУ.

В управлінському обліку під доходом (виручкою від реалізації) розуміють певну суму грошей, що надійшла на рахунок підприємства чи в касу за реалізацію продукції, виконані роботи, надані послуги або за інший вид операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. «Залежно від місця виникнення доходів розрізняють доходи центрів інвестицій, центрів доходів, центрів прибутку та загальний дохід підприємства» [10, с. 381].

У фінансовому обліку [7] витрати є зменшенням економічних вигод через вибуття активів або збільшення зобов'язань, які зменшують власний капітал, не враховуючи ситуацію, коли цей процес здійснюється завдяки його вилученню або розподіленню власниками, які визнаються відповідно до ПСБО 16 одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони були здійснені; а також складаються з витрат на реалізацію продукції та витрат періоду. До собівартості реалізованої продукції входять виробнича собівартість продукції (матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати), яка була реалізована за звітний період, нерозподілені постійні загальнопромислові витрати та наднормативні виробничі витрати. Склад витрат діяльності та економічних елементів визначено у П(С)БО 16 [11]. В управлінському обліку собівартість формується за більш детальними групами витрат – статтями калькуляції, перелік яких зараз віднесено до компетенції підприємства і регламентовано його обліковою політикою.

Якщо розглядати собівартість з точки зору податкового обліку, то можна сказати, що підхід податкового законодавства є аналогічним до ПСБО 16 і передбачає визначення прибутку «шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності на різниці, які виникають відповідно до положень цього Кодексу» [9].

Як бачимо, досліджувані види бухгалтерського обліку відрізняються також і за групуванням витрат. Так, у фінансовому обліку витрат здійснюється за елементами відповідних витрат (матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати тощо). В управлінському ж обліку потрібна «інформація про об'єкт витрат – продукцію, роботи, послуги або вид діяльності, які потребують визначення пов'язаних з їх виробни-

цтвом (виконанням) витрат» [10, с. 136]. Тому за цим видом бухгалтерського обліку витрати обчислюють за центрами відповідальності (за місцями виникнення і призначення) та організовують за статтями калькуляції з метою визначення собівартості готової продукції, напівфабрикатів та окремих технологічних процесів за напрямками (виробництво або обслуговування).

Отже, принципова відмінність групування витрат у фінансовому та управлінському обліку полягає у тому, що перший збирає інформацію про витрати підприємства в процесі їх руху у внутрішньогосподарському обороті, а другий розкриває зв'язок витрат з технологічним процесом виробництва продукції (робіт, послуг) певного підприємства. Витрати в управлінському обліку дають інформації більше про операції, що здійснюються всередині підприємства, тоді як фінансовий облік не дає такої характеристики і відповідає за витрати загалом. Проте завдяки своїй особливості (розглядати витрати за елементами) фінансовий облік можна доповнити даними

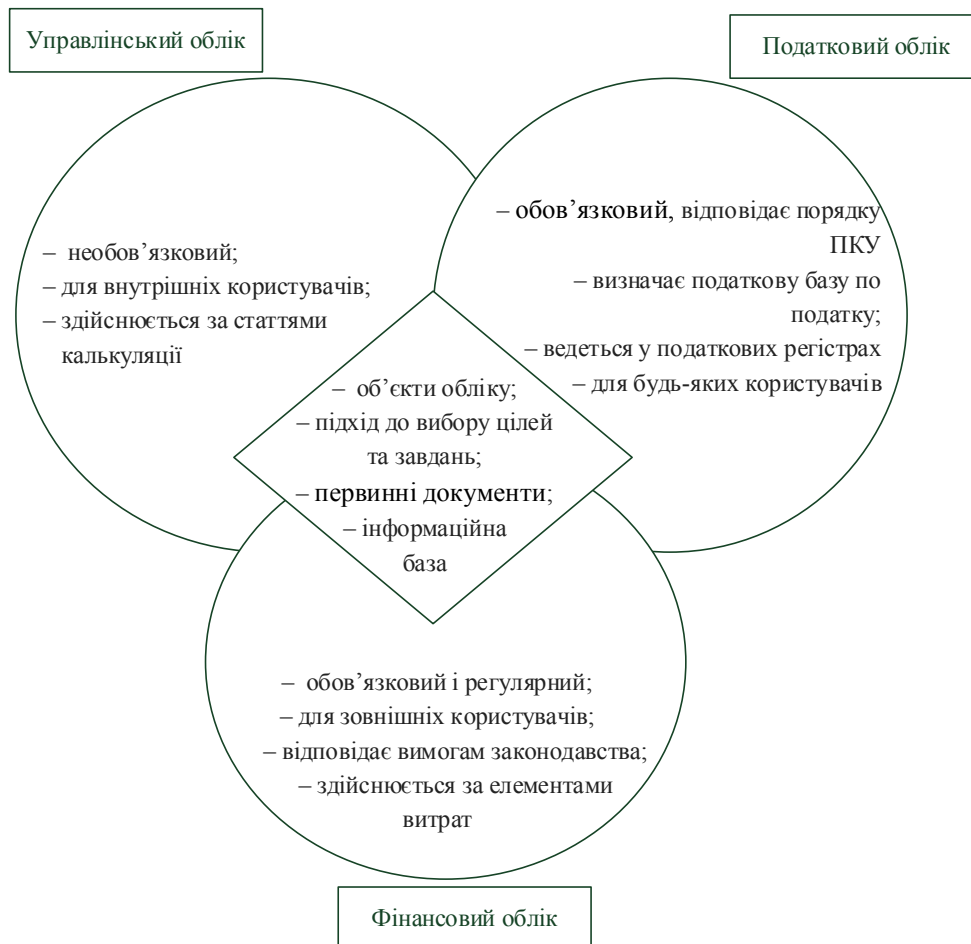


Рис. 1. Спільні та відмінні риси видів бухгалтерського обліку

управлінського обліку з метою складання звітності за відповідний період на вимогу внутрішніх користувачів.

У податковому обліку показник «витрати» є близьким до аналогічних показників, що розраховуються і застосовуються в фінансовому обліку. Фундаментальними щодо визнання витрат для визначення прибутків та збитків в податковому обліку з метою оподаткування податком на прибуток є умови, прописані в ст. ст. 138–140 ПКУ [9].

Як бачимо, для визначення фінансового результату в фінансовому (бухгалтерський прибуток до оподаткування), податковому (оподатковуваний прибуток) та управлінському обліку (прибуток) виникає питання щодо тлумачення двох різних термінів, таких як «визначення» та «визнання» доходів і витрат різних звітних (податкових, калькуляційних) періодів. Саме визнання доходів і витрат виступає основною категорією, що визначає розбіжності між фінансовим, управлінським і податковим обліком.

Для візуалізації виявлених спільних та відмінних рис усіх трьох видів бухгалтерського обліку можна подати їх у вигляді схеми, зображеної на рис. 1.

Висновки з цього дослідження. Бухгалтерський облік є широкою галуззю економіки, яка почала розвиватись ще задовго до появи господарської діяльності у сучасному її розумінні. Розвиток обліку був пов'язаний з прагненням реалізувати головну мету, яку К. Лейерер (1928 рік), «зводив до забезпечення максимальної точності економічної інформації» [12, с. 13] для потреб користувачів, які і зумовлюють внутрішню логіку облікових записів на кожному етапі його розвитку та пояснюють виникнення та існування зараз трьох видів бухгалтерського обліку. Кожний вид бухгалтерського обліку має виняткові ознаки, які можуть бути використані підприємцями для спрощення системи обліку.

Теоретичні і практичні засади організації бухгалтерського (фінансового) обліку необ-

хідно удосконалювати у напрямі розширення його управлінських та контрольних можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб різних користувачів бухгалтерської звітності, що виникають у процесі прийняття ними управлінських рішень в умовах постійних змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, в якому функціонує суб'єкт господарювання. Основними напрямками удосконалення організації бухгалтерського обліку, на наш погляд, є узгодження завдань фінансового, податкового та управлінського обліку, раціоналізація (уніфікація) первинних документів, облікових реєстрів та методів і способів збирання, оброблення і узагальнення облікової інформації, адаптованої одночасно до загальних потреб різних можливих користувачів в умовах можливостей і розповсюдження електронної обчислювальної техніки і рівня сучасних досягнень в галузі математичного моделювання бізнес-процесів.

Таким чином, слід модифікувати наявну систему бухгалтерського обліку відповідно до суспільно необхідної мети. С.Ф. Легенчук зазначає, що «основною метою обліку стає не стільки визначення фінансового результату діяльності підприємства, скільки забезпечення прийняття управлінських рішень на основі генерування необхідної інформації» [13, с. 93] із загального масиву облікових даних для створення бухгалтерської звітності «загальної спрямованості, яка одночасно забезпечує потреби усіх можливих користувачів» [13, с. 93], орієнтованої на можливість прийняття важливих стратегічних економічних рішень, зокрема рішень про наслідки екологічної та соціальної діяльності підприємства, що оцінюється не лише фінансовими показниками. Саме зараз все частіше на практиці виявляють недоліки традиційної організаційної структури бухгалтерського обліку, виникають питання та дискусії щодо її доцільності та необхідності гармонізації, що доводить перспективність цього напрямку досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-IV ; офіц. текст за станом на 3 січня 2017 року / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 40. – С. 365. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [навч. посібник] / В.Г. Швець. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2004. – 444 с.
3. Грей С.Дж. Финансовый учет: глобальный подход : [учеб.-метод. Пособие] / С.Дж. Грей, Б.Е. Нидлз ; пер. с англ. – М. : Волтере Клувер, 2006. – 614 с.

4. Гусакова О.С. Податковий облік : [навч. посібник] / О.С. Гусакова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 360 с.
5. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика : [навч. посібник] / О.І. Малишкін. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 376 с.
6. Шпак В.А. Організація бухгалтерського обліку: концептуальний підхід : [монографія] / В.А. Шпак. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 312 с.
7. Загальні вимоги до фінансової звітності : національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджене Наказом Мінфіну України від 7 лютого 2013 року № 73 ; офіц. текст за станом на 14 березня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Дохід : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15, затверджене Наказом Мінфіну України від 29 листопада 1999 року № 290 ; офіц. текст за станом на 9 серпня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
9. Податковий кодекс України : Закон України ; офіц. текст за станом на 1 квітня 2017 року / Верховна Рада України ; Кодекс від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – С. 112. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-138.htm.
10. Бухгалтерський управлінський облік : [підручник] / [Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська]. – Житомир : ПП «Рута», 2005 – 473 с.
11. Витрати : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 від 31 грудня 1999 року № 318 ; офіц. текст за станом на 9 серпня 2013 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-008>.
12. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
13. Легенчук С.Ф. Тенденції розвитку бухгалтерського обліку як практичної діяльності / С.Ф. Легенчук // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (5 грудня 2015 року). – Луцьк, 2015. – С. 92–94.

Окремі аспекти обліку електронних грошей та особливості проведення їх аналізу та аудиту у банках

Сахаров П.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто особливості проведення аналізу та аудиту електронних грошей у банках. Доведено, що вони полягають у використанні специфічних галузевих методик оцінки інформації та у застосуванні спеціальних підходів до вивчення об'єкта та предметів дослідження. Такі особливості визначені перш за все різними цілями створення систем електронних грошей банками та іншими суб'єктами господарювання, а також відмінними організаційними й нормативними вимогами до функціонування банків та інших підприємств.

Ключові слова: електронні гроші, особливості, аналіз, аудит, банки.

Сахаров П.О. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИХ АНАЛИЗА И АУДИТА В БАНКАХ

В статье рассмотрены особенности проведения анализа и аудита электронных денег в банках. Доказано, что они заключаются в использовании специфических отраслевых методик оценки информации и в применении специальных подходов к изучению объекта и предметов исследования. Такие особенности определены прежде всего разными целями создания систем электронных денег банками и другими субъектами хозяйствования, а также отличными организационными и нормативными требованиями к функционированию банков и других предприятий.

Ключевые слова: электронные деньги, особенности, анализ, аудит, банки.

Sakharov P.O. CERTAIN ASPECTS OF ACCOUNTING OF ELECTRONIC MONEY AND ESPECIALLY OF ANALYSIS AND AUDITING IN BANKS

The features of analyzing and auditing of electronic money in banks. It is proved that they are using industry-specific methods of evaluation information and ad hoc approaches to the study of the object and subject of research. Such features are defined, first and foremost, the different objectives of creation of systems of electronic money by banks and other business entities, as well as excellent organizational and regulatory requirements to the operation of banks and other businesses.

Keywords: electronic money, features, analysis, auditing, banks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток інформаційних технологій та світової мережі Інтернет привели до виникнення нових засобів платежу, зокрема електронних грошей (далі –ЕГ). При цьому використання ЕГ з року в рік стрімко зростають, проте питання їх бухгалтерського обліку залишається недостатньо дослідженими, що і вказує на актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку грошових коштів є предметом дослідження таких науковців, як, зокрема, С.Л. Береза, В.В. Варавка, А.В. Грилицька, І.С. Несходовський. Водночас питання застосування та обліку електронних грошей розглядалися такими вченими, як А.В. Бодюк, Т.Б. Валентинова, Н.М. Ільницька, М.В. Корягін, В.Р. Ліва, С.Ф. Легенчук, Н.М. Королюк, Ю.І. Леонов, І.О. Лукашова, Ю.В. Машика, А.В. Нефьодов, В.В. Скоробогата [1; 2; 4; 5; 6; 7; 8; 10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, сьогодні не досягнуто єдиної думки щодо сутності електронних грошей та вибору рахунку для їх обліку, що потребує досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є підготовка аналітичного теоретичного дослідження та відповідних висновків з питань проведення аналізу й аудиту електронних грошей в банках та щодо відмінностей проведення таких заходів у інших суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розгляду особливостей обліку електронних грошей необхідно з'ясувати їх сутність згідно з нормативними джерелами та скласти власну думку щодо сутності поняття «електронні гроші» (табл. 1).

Електронні гроші зберігаються на електронному носії (жорсткому диску), а отже, вони знаходяться під контролем підприємств та організацій, які використовують ЕГ, і є ресурсом, який може бути використаний для розрахунку з певними особами, що сукупно вказує на те, що для цілей обліку ЕГ є активом.

Розглянемо, чи можна використовувати рахунки обліку грошових коштів та дебіторської заборгованості з метою відображення на їх ЕГ (табл. 2).

Аналіз рахунків бухгалтерського обліку, на яких міститься інформація щодо суми грошей та їх еквівалентів, довів неможливість їх

використання для обліку ЕГ. На нашу думку, найбільш вірним буде відображення ЕГ на додатково доданому рахунку 321 «Програмні електронні гроші» за такими відповідними субрахунками: 3211 «Програмні електронні гроші в національній валюті», 3212 «Програмні електронні гроші в іноземній валюті».

Суспільство сьогодні не має повноцінної альтернативи проведенню розрахунків через банківські установи. Тут йдеться про обмеження розрахунків без участі банків, без ідентифікації клієнтів тощо. Так, вітчизняним та міжнародним законодавством передбачені обмеження щодо операцій без ідентифікації

Таблиця 1

Тлумачення поняття «електронні гроші»

| № п/п | Джерело | Трактування поняття «електронні гроші» |
|-------|--|---|
| 1 | Директива Європейського Парламенту та Ради 2000/12 від 20 березня 2000 р. щодо започаткування діяльності кредитних установ та її ведення | Вартість, представлена зобов'язанням емітента, що зберігається в електронній формі на певному носії, який ухвалюється як засіб платежу агентами, відмінними від емітента, тобто підкреслюється властивість електронних грошей як передплаченого фінансового продукту. |
| 2 | Положення «Про електронні гроші в Україні» | Одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є зобов'язаннями емітента. |
| 3 | Запропоновано автором | Грошові зобов'язання емітента, які функціонують лише в електронній формі, є певною одиницею вартості, що зберігається на електронному пристрої та буде використана для розрахунків з торговцями за товари в електронному вигляді, придбані на виробничі (господарські) потреби. |

Таблиця 2

Проблематичні моменти відображення ЕГ на рахунках бухгалтерського обліку

| Рахунок обліку | Обґрунтування |
|--------------------------------------|--|
| 31 «Рахунки в банках» | На рахунку 31 знаходяться грошові кошти в безготівковій формі на рахунках банках. Щоб здійснити певну операцію з ними, необхідно заповнити пакет документів під контролем цих банків, а ЕГ не потребують втручання банків, оскільки користувач має право їх використати в будь-який зручний для нього час. |
| 33 «Інші кошти» | На рахунку 33 ведеться узагальнення інформації про наявність та рух грошових документів, які знаходяться в касі підприємства (поштових марок, марок гербового збору, сплачених проїзних документів тощо), та про кошти в дорозі, тобто грошові суми, внесені в каси банків для подальшого їх зарахування на рахунки підприємства. ЕГ не можна охарактеризувати як грошові документи, оскільки вони не мають матеріальної форми, а зберігаються в пам'яті комп'ютера (жорсткий диск). |
| 35 «Поточні фінансові інвестиції» | На рахунку 35 ведеться облік наявності та руху поточних фінансових інвестицій та еквівалентів грошових коштів, зокрема депозитних сертифікатів. ЕГ не можна розглядати як еквівалент грошових коштів, оскільки вони належать до абсолютно ліквідних активів, тобто є безпосередньо грошима в електронному вигляді. |
| 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» | На рахунку 37 ведеться облік дебіторської заборгованості, тоді як електронні гроші нею не є, адже банк не винен нам ЕГ, а має лише зобов'язання щодо їх обміну на звичайні кошти на вимогу підприємства, що володіє ЕГ. |

клієнтів: банкам забороняється відкривати та вести анонімні рахунки, розрахунки відносно великими сумами обов'язково здійснюються через них з використанням персоніфікованих рахунків клієнта, а також з проведенням ідентифікації доходів, з яких такі розрахунки здійснюються. З одного боку, такі обмеження й вимоги до банків та суспільства пов'язані із національною та міжнародною безпекою, що обумовлені можливістю легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму, а з іншого боку, вони обмежують права та свободи громадян по всьому світі.

При цьому вважається, що суспільна користь від такого утиску перевищує потенційну шкоду, заподіяну особистісним інтересам, оскільки легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, завжди передують суспільно небезпечне діяння. Водночас надзвичайно актуальним є сьогодні питання боротьби з тероризмом, зокрема міжнародним, фінансування якого також перебуває під пильним наглядом з боку різних силових та інших інституцій. Таким чином, сучасне міжнародне право спрямовано на захист прав та законних інтересів громадян, суспільства і держави через визначення правових механізмів протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та забезпечення формування багатоджерельної аналітичної інформації, що дає змогу правоохоронним органам виявляти, перевіряти і розслідувати злочини, пов'язані з відмиванням коштів та іншими незаконними фінансовими операціями – фінансового моніторингу. За словами юристів, необхідний, зокрема, банківський контроль за проведенням фінансових операцій для запобігання використанню банківської системи з метою відмивання брудних грошей, а ідентифікація клієнтів із виявленням джерел походження їхніх доходів є обов'язковою і важливою ланкою у створенні належної системи контролю за такими операціями.

Особливі підходи до здійснення аналізу й аудиту електронних грошей у банках пояснюються також різними цілями й завданнями банків та підприємств у створенні систем електронних грошей, а також відмінними місіями участі в організації їх обігу. Небанківські суб'єкти господарювання створюють системи електронних грошей та забезпечують їх обіг для зручності розрахунків у межах, як правило, однієї галузі чи сфери діяльності. Прикладом використання системи електронних

грошей, створеної небанківською установою, є, скажімо, парк, у якому різними підприємствами встановлено різні атракціони, а розраховуватись можна електронними грошима, випущеними одним емітентом. Іншим прикладом такої системи є торговельна мережа, що працює за франчайзингом: покупець може розраховуватися доступними йому коштами на електронному гаманці з різними підприємствами, які здійснюють свою діяльність під однією торговельною маркою. Це ж стосується і мереж автозаправних комплексів тощо. Дохідність у цьому випадку зростає зі збільшенням обсягів наданих послуг чи реалізованої продукції за рахунок зручності розрахунків та їх швидкості.

Метою створення банками систем електронних грошей є забезпечення клієнтів (власників) електронних грошей зручним платіжним засобом для придбання продукції, робіт чи послуг у будь-якого торговця. При цьому дохідність проекту забезпечується за рахунок трансакційних операцій з придбання й погашення електронних грошей. Забезпечення популярності електронних грошей у цих системах і, відповідно, збільшення кількості трансакційних доходів досягаються завдяки розширенню переліку торговців, що приймають в оплату електронні гроші цієї системи. Такого збільшення можна також досягти завдяки залученню до співпраці платіжної системи, що забезпечує розрахунки серед широкого кола її користувачів. Тому справедливим, на нашу думку, є твердження російських науковців та практиків [1, с. 8] про те, що електронні гроші є високотехнологічною послугою, а не інновацією в монетарній політиці чи альтернативою офіційному грошовому обігу. Підтримуємо також зазначених авторів стосовно твердження, що навіть найбільші системи електронних грошей все ж належать до закритих чи частково закритих систем, оскільки, хоча і налічують тисячі торговців, що приймають в оплату електронні гроші, випущені такою системою, збільшення їх кількості потребує додаткових дій як з боку торговця, так і з боку емітента чи системи електронних грошей.

Сьогодні проведення аналізу електронних грошей в банках ми пропонуємо здійснювати за допомогою загальнонаукових методів та методик, що використовуються і під час оцінки різних суб'єктів господарювання. Однак, досліджуючи діяльність банку, слід також використовувати спеціальні галузеві методи, до інструментів яких, зокрема, належать

системи показників, що містять параметри, притаманні винятково банкам [6; 7; 8], серед яких слід назвати:

- дані про вкладників та інших кредиторів банку;
- дані про суми залучених та розміщених коштів;
- значення показників щодо приймання платежів та переказу коштів у готівковій та безготівковій формах;
- інформація про діяльність касових вузлів та інших пунктів надання фінансових послуг;
- показники використання систем дистанційного банківського обслуговування;
- відомості про системи переказу коштів, платіжні системи та про участь банку в них.

Аудиторська перевірка на підприємствах, що є емітентами електронних грошей, базується на господарському, цивільному та інших галузях права, а аудит у банках додатково базується ще й на банківському та законодавстві з питань регулювання діяльності платіжних систем, а також нормативних актах з питань протидії відмиванню брудних грошей або фінансуванню тероризму. Тому аудит у банках має часто більш широкий характер дослідження, що спонукає аудиторів залучати до перевірки експертів з питань організації обігу електронних грошей, фахівців із фінансового права, криміналістів тощо. Крім того, слід враховувати, що аудит електронних грошей – новий напрям перевірки діяльності суб'єктів господарювання, тому потребує більшої уваги з боку аудиторів та розроблення окремої програми перевірки і способів подання інформації про об'єкт перевірки.

Окреме місце в організації роботи банків відводиться аудиту інформаційної безпеки у зв'язку із великим ризиком втрати контролю над усією діяльністю установи внаслідок порушення цілісності інформаційної системи, наприклад, через атаку зловмисників. Такий збій на підприємствах може призвести до витоку інформації, що становить комерційну чи персональну таємницю, а у банку – ще й банківську, що може спричинити значно більший ризик для безпеки суспільства.

Крім того, банки особливо велику увагу приділяють автоматизації процесів, що дає змогу уникнути операційних ризиків та ризиків персоналу під час оброблення документів, організації правильного обліку операцій тощо. Важливою при цьому є співпраця фахівців із бухгалтерського обліку з ІТ-працівниками, що забезпечують автоматизацію процесів з ура-

хуванням облікової політики банку, а також принципів і методів бухгалтерського обліку. Тому аудиторам слід особливо уважно підходити до оцінки автоматизованих процесів, оскільки є ризик, що відображення системою обліку банку операцій з електронними грошима не витримає перевірки у зв'язку з, наприклад, недостатньою підготовкою (чи її відсутністю) програмістів з питань економіки та обліку, а бухгалтерів із питань використання інформаційних систем і технологій.

Важливими особливостями підходів до проведення аналізу й аудиту електронних грошей є відмінності в системах бухгалтерського обліку банків та інших суб'єктів господарювання. Так, в Україні діють абсолютно відмінні одна від одної системи рахунків бухгалтерського обліку, за допомогою яких здійснюється ведення обліку фінансово-господарської діяльності методом подвійного запису. Тому проведення аналізу й аудиту на підставі даних обліку слід здійснювати з урахуванням таких відмінностей, що полягають, зокрема, у правильному розумінні особами, що здійснюють оцінку та перевірку діяльності суб'єктів господарювання з електронними грошима, принципів відображення операцій у кожному з об'єктів дослідження та підходів до створення й функціонування облікової політики.

Враховуючи викладене й усі наші дослідження, ми вважаємо, що емісію електронних грошей як сучасного платіжного засобу, який своїми характеристиками подібний також до готівкових коштів, доцільно здійснювати центральним банкам. Таке наше твердження зумовлено низкою аргументів:

1) випуск центральними банками електронних грошей забезпечить довіру до них з боку всього суспільства, тому буде подоланий психологічний бар'єр щодо використання цього платіжного засобу;

2) завдяки першому аргументу може бути досягнутий економічний ефект за рахунок зниження витрат з боку держави на емісію та перевезення готівки;

3) можуть бути досягнуті також позитивні зрушення в банківській системі загалом, оскільки придбання банками електронних грошей у центрального банку може коштувати менше, ніж сьогодні коштує купівля готівки для підкріплення кас, через значно дешевшу емісію електронних грошей; витрати на перевезення та інкасацію банкнот та монет також можуть бути знижені;

4) зручність розрахунків електронними грошима сприятиме зменшенню психологічного

навантаження на касирів банків та торговельних підприємств через зниження ймовірності вчинення помилки під час підрахунку готівки, а також завдяки швидкості проведення розрахункових операцій;

5) соціального ефекту можна буде досягти завдяки зменшенню контакту населення й касирів із брудними грошима, через які можуть розповсюджуватися бактерії, зокрема бактерії, шкідливі для здоров'я людей;

6) безпека розрахунків та зберігання електронних грошей пов'язана із багаторівневими системами захисту електронних гаманців, на відміну від звичайних, втрата яких призводить фактично до втрати грошей, на відміну від втрати електронного гаманця, доступ до якого захищений; крім того, на відміну від розрахунків платіжними картками, розрахунок електронним гаманцем є більш безпечним способом оплати у зв'язку із відсутністю доступу гаманця до рахунку платника, а також обмеженістю суми коштів, яка може на ньому зберігатися.

Сукупність наведених вище переваг використання електронних грошей може бути досягнута саме завдяки довірі учасників розрахунків до електронних грошей, які гарантуються державою в особі центрального банку. При цьому наведений перелік не є вичерпним та не враховує недоліків використання електронних грошей, які також існують.

Висновки з цього дослідження. У статті проаналізовано сутність електронних грошей, а також особливості здійснення аналізу та аудиту електронних грошей у банках, які ґрунтуються на таких аспектах.

1) На банки поширюються норми законодавства про їх діяльність як учасників платіжних систем та розрахунків з питань фінансового моніторингу та інші спеціальні й галузеві правила, що забезпечують стабільне їх функціонування в інтересах суспільства, вкладників та інших кредиторів. Через це до проведення аудиту електронних грошей в банках слід залучати широке коло спеціалістів з юридичних, технічних та інших наук.

2) Банки створюють системи електронних грошей з метою забезпечення учасників розрахунків зручним інструментом, технологією обміну фінансовою інформацією для проведення швидких, надійних та безпечних розрахунків.

3) Для комплексного дослідження роботи банків з електронними грошима варто використовувати різні системи показників, зіставляючи їх з такими даними, як, наприклад, кількість вкладників, клієнтів, що використовують систему дистанційного банківського обслуговування, дані про переказ коштів різними способами. Використання таких даних та методик потребує від аудиторів розуміння банківських процесів та явищ, які відрізняються від тих, що відбуваються в інших суб'єктах господарювання.

4) Система бухгалтерського обліку банків абсолютно відрізняється від тієї, що використовується на інших підприємствах, установах чи організаціях. По-перше, відмінність полягає в системі рахунків бухгалтерського обліку, закріпленій законодавчо. По-друге, аналітичний облік здійснюється завжди у будь-якому банку і відповідно до правил міжнародних стандартів фінансової звітності, нормативних документів центрального банку та його облікової політики. По-третє, звітність банків, зокрема щоденна, має таке трактування, якого вимагають регулятор і міжнародні правила ведення банківського бізнесу.

5) Інформаційна безпека в банках перебуває на особливому контролі з боку керівництва банку, його профільних служб та держави. Уникнення витоку інформації та захищеності інформаційних систем таких установ пов'язано з адміністративною та кримінальною відповідальністю працівників, керівників та власників банківського бізнесу. Тому на ефективність системи захисту інформації слід особливу увагу звертати й аудиторам, не обмежуючись при цьому заходами стосовно доступу працівників банку до автоматизованої банківської системи, але й до використання повноважень під час здійснення операцій та проведення у системі бухгалтерського обліку.

Важливим посилом роботи є також думка про доцільність монопольної емісії електронних грошей центральними банками чи уповноваженими на це державними установами на зразок випуску банкнот та монет у всьому світі. Така наша позиція пояснюється економічною доцільністю (враховуючи витрати на емісію та перевезення готівки) та соціальною функцією держави щодо забезпечення довіри населення до грошових коштів незалежно від їх форми.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бодюк А.В. Електронні гроші: суть та особливості / А.В. Бодюк, І.О. Грубін // Формування ринкових відносин в Україні – 2006. – № 9. – С. 33–37.

2. Валентинова Т.Б. Електронні гроші: види, переваги, недоліки / Т.Б. Валентинова // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 103. – С. 12–13.
3. Электронные деньги как инструмент оптимизации платежного оборота / [В.Л. Достов, В.А. Кузнецов, П.М. Шуст] // Деньги и кредит. – 2013. – № 12. – С. –13.
4. Корягін М.В. Електронні гроші: особливості використання та бухгалтерський облік / М.В. Корягін, В.Р. Ліва // Вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. пр. – Вип. 22.5. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2012. – С. 241–246.
5. Легенчук С.Ф. Методика бухгалтерського обліку процесу електронної комерції / С.Ф. Легенчук, Н.М. Королюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. IV (40). – С. 321–334.
6. Леонов Ю.І. Електронні гроші – зручний інструмент розрахунків чи ще один спосіб обходу закону / Ю.І. Леонов, О.М. Трегубова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=2700>.
7. Лукашова І.О. Усунення протиріч у методології бухгалтерського обліку коштів / І.О. Лукашова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2010_30_1/Lukash.pdf.
8. Машика Ю.В. Електронна комерція – платіжні системи мережі Інтернет / Ю.В. Машика // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Вип. 21.8. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. – С. 123–129.
9. Мельниченко О.В. Інструментарій економічного аналізу електронних грошей та операцій з ними в банках / О.В. Мельниченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – Вип. 2. – Х. : Харківський інститут банківської справи, 2013. – С. 59–66.
10. Нефьодов А.В. Інтернет-валюта, або що таке електронні гроші в Інтернеті / А.В. Нефьодов // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2004. – № 5. – С. 193–197.
11. Про електронні гроші в Україні : Положення, затверджене Постановою НБУ від 4 листопада 2010 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>.
12. Симов'ян С.В. Засоби протидії легалізації злочинних доходів у системі державного фінансового контролю в Україні / С.В. Симов'ян // Юридична наука. – 2011. – № 2. – С. 142–149.

Облікова політика – джерело формування інформації для менеджменту

Сисоєва І.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Пилявець В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті уточнено зміст понять «облікова політика» та «інформація». Удосконалено класифікацію факторів впливу на формування облікової політики. Досліджено процес здійснення облікової політики виділенням суб'єктів та об'єктів внутрішнього контролю. Доповнено структуру, функції та вхідну інформаційну базу для розробки облікової політики на підприємствах.

Ключові слова: облікова політика, інформація, фінансовий, управлінський та стратегічний облік, наказ про облікову політику, положення про облікову політику, розпорядження про облікову політику, моделювання облікової політики.

Сисоєва І.М., Пилявець В.М. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА – ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТА

В статье уточнен смысл понятий «учетная политика» и «информация». Усовершенствована классификация факторов влияния на формирование учетной политики. Исследован процесс осуществления учетной политики выделением субъектов и объектов внутреннего контроля. Дополнены структура, функции и входная информационная база для разработки учетной политики на предприятиях.

Ключевые слова: учетная политика, информация, финансовый, управленческий и стратегический учет, приказ об учетной политике, положение об учетной политике, распоряжение об учетной политике, моделирование учетной политики.

Sysoieva I.M., Pyliavets V.M. ACCOUNTING POLICIES IS FORMATION OF INFORMATION SOURCE FOR MANAGEMENT

The content of the conceptual apparatus "accounting policies" and "information" in the article. Classification of factors influencing the formation of accounting policies. The process of implementation of accounting policies and the allocation of business objects internal control. A structure, functions and entrance informative base are complemented for development of registration policy.

Keywords: registration policy, information, financial, administrative strategic account, order is about a registration policy, position about a registration policy, design of registration policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі економічного розвитку України характерними рисами є зміна і переорієнтування бізнес-процесів з урахуванням швидких змін на ринку. З позиції ринкових взаємовідносин система управління діяльністю підприємств висуває нові вимоги до обліку як інформаційного джерела для прийняття управлінських рішень.

Облікова політика як специфічний елемент системи обліку має створювати організаційно-методичне середовище для досягнення таких результатів, як раціональне використання майна власника; надання різноманітної фор-

мальної та неформальної інформації менеджменту, постійний контроль за ефективністю діяльності управлінського персоналу; створення незалежної й підпорядкованої служби внутрішнього контролю; забезпечення власника інформацією про фінансові результати діяльності підприємства; організація підсистем управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування облікової політики в галузевому аспекті недостатньо висвітлено в науковій літературі, тому виникла необхідність у теоретичному обґрунтуванні та розробці моделей облікової політики на підпри-

ємствах з визначенням структури, обсягу, строків і форм подання інформації для управління, що набуває актуальності в постіндустріальному суспільстві. Облікова політика як складова системи методології обліку стає об'єктом дослідження у працях багатьох вчених. Вагомий внесок у вирішення цієї проблеми зробили вітчизняні науковці, такі як, зокрема, Т. Барановська, М. Пушкар, В. Сопко, С. Свірко, П. Хомин, М. Чумаченко, В. Швець, М. Щирба. Значну увагу аналізу цього питання приділяли також зарубіжні дослідники, такі як, зокрема, А. Бакаєв, Л. Бернстайн, М. Ван Бреда, М. Кутер, М. Метьюс, Б. Нідлз, В. Палій, М. Перера, М. Портер, Я. Соколов, Е. Хендріксен, Л. Шнейдман.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча результати досліджень названих вище вчених є надзвичайно цінними, питання методології та організації облікової політики потребують подальшого вивчення, а дискусійний характер її окремих положень зумовлює необхідність здійснення аналізу теоретичних і практичних аспектів облікової політики на належному рівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Досягнення визначеної мети статті передбачає виконання таких завдань:

- уточнити зміст понять «облікова політика», «інформація», а також визначити їхні функції і сформулювати дефініції цих термінів;
- розробити концептуальні основи облікової політики і розкрити функції окремих елементів, які відображають її внутрішню структуру, зв'язок між елементами та впровадження у практичну діяльність;
- дослідити процес здійснення облікової політики виділенням суб'єктів й об'єктів внутрішнього контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Без теоретичного обґрунтування сутності облікової політики окремі підприємства змушені розробляти регламентний документ, керуючись досвідом своїх працівників, що не завжди може гарантувати дотримання відповідної якості.

Більшість вітчизняних економістів стверджує, що економічну інформацію слід розуміти як будь-які відомості у сфері економіки, які необхідно обробляти та зберігати для використання у процесах планування, обліку, контролю й аналізу. Окрема група вчених характеризує економічну інформацію як сукупність різних повідомлень економічного характеру, що виникають під час підготовки

виробництва і під час виробничо-господарської діяльності. Проте у наведених визначеннях випадає таке поняття, як управління, для якого, власне, призначена інформація [1].

Роль інформаційного потенціалу підприємства постійно посилюється у зв'язку з розвитком інформаційних технологій та використанням досягнень таких наук, як, зокрема, інформатика, кібернетика, контролінг, менеджмент, логістика, економіко-математичні методи досліджень економічних операцій.

Структура означає склад інформаційних ресурсів, під якими розуміють один із фактів людської діяльності, в основі якої лежить інформація. Сучасні технології виробництва продукції вимагають зростання обсягу знань та інформації не лише у роботі менеджерів, але й у діяльності спеціалістів та робітників. Це принципово важливе положення свідчить про необхідність розширення інформаційних ресурсів у системі обліку за рахунок внесення у систему обліку окремих підсистем, які спеціалізуються на отриманні не лише стандартної інформації, як це здійснюється у підсистемі фінансового обліку, але й нестандартної інформації для потреб персоналу у підсистемах операційного (управлінського) та стратегічного обліку (контролінг).

Термін «інформація» означає пояснення, викладання, повідомлення. Відомо багато дефініцій цього поняття, які даються за різних підходів до нього в різних наукових галузях. Наприклад, під інформацією розуміють ті відомості, які зменшують ступінь невизначеності нашого знання про конкретний об'єкт. Кібернетика, для якої інформація є центральним поняттям, визначає його як співвідношення між відомостями (даними) та їх використанням одержувачами [2].

Виходячи з цього, ми пропонуємо таке визначення економічної інформації: «інформація полягає у повідомленні користувачів про ресурси підприємства та господарські процеси, які відбуваються у просторово-часовому вимірі, дають уявлення про ефективність функціонування підприємства, події, ситуації, чийсь діяльність з метою коригування та зміни умов діяльності за невідповідності їх фактичних станів передбачуванам».

Інформаційні ресурси підприємства значною мірою генерує система господарського обліку, що складається з підсистеми управлінського, фінансового та стратегічного обліку. Поділ системи господарського обліку на окремі підсистеми відбиває закономірності розвитку системи управління, що є логічним

висновком з огляду на те, що облік на підприємстві підпорядкований менеджменту, якому облікова інформація потрібна для виконання функції контролю у загальному циклі управління [5].

Професор М. Пушкар розділяє систему управління на три ієрархічні рівні:

1) операційний, працівники якого (майстри, бригадири, комірники, техніки, технологи, економісти цехів, дільниць, нормувальники, енергетики, електрики тощо) не можуть здійснити свої функції за відсутності управлінського (операційного) обліку; на більшості підприємств менеджери змушені приймати рішення в умовах невизначеності; ось чому цей вид обліку має не менше значення, ніж фінансовий облік, через те, що він фіксує події в режимі on-line, що слугує для контролю;

2) середній (тактичний менеджмент), працівники якого відповідають за результати виконання бізнес-процесів, ефективність роботи за місяць, квартал, рік; ефективність роботи фіксується у системі рахунків фінансового обліку; цей вид обліку регламентує держава через план рахунків, форми звітності та стандарти; але в обліковій політиці окремі положення стандартів конкретизують, виходячи з інтересів підприємства загалом;

3) вищий (стратегічний менеджмент), працівники якого вимагають особливої, прогнозованої інформації, яку обробляють методами статистики, математики, економетрії, евристики тощо; цей вид обліку відомий лише на гіпервеликих підприємствах, оскільки для його провадження необхідні економічна ідеологія і підготовка фахівців з широким кругозором та інтелектом [4, с. 236].

Отже, облік необхідно переорієнтувати на вимоги менеджменту та створювати для них адекватну інформацію.

З огляду на це пропонуємо визначення економічної інформації, що полягає в повідомленні користувачам про ресурси підприємства та господарські процеси, які відбуваються у просторово-часовому вимірі й дають уяву про ефективність функціонування підприємства, події, ситуації, діяльність суб'єктів господарювання, з метою коригування й зміни умов діяльності за невідповідності їхніх фактичних станів передбачуванім.

Облікову політику підприємства слід розуміти як модель організації та методу ведення обліку й отримання інформації, що відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників. В обліковій практиці значення облікової політики

часто недооцінюють. До її розробки здебільшого ставляться формально. Одна з причин цього полягає у недостатності проведених досліджень ролі облікової інформації (обсягу, структури) для ведення господарської діяльності під час здійснення в контексті минулих, сучасних і майбутніх подій.

Етап визначення об'єктів облікової політики пов'язаний із системою обліку, яка склалася в Україні та допускає наявність кількох підсистем, що мають свої особливості. Ці зміни відображаються в законодавчих актах і нормативних документах держави з урахуванням особливостей бізнесу, формалізуються в обліковій політиці підприємницьких структур. Облікова політика підприємницької структури має містити альтернативні варіанти господарського обліку, що закріплюється наказом по підприємству. Розміри підприємницької структури, масштаби її діяльності багато в чому визначають частку того або іншого виду обліку в системі облікової політики.

Основну частину облікової політики малого підприємства займає фінансова звітність для потреб оподаткування, інвесторів та аудиторів. У таких умовах для розвитку управлінського обліку немає особливої мотивації й необхідності.

Іншою має бути облікова політика середніх та великих підприємств. Для їх нормального функціонування та розвитку необхідно досліджувати вплив багатьох факторів зовнішнього середовища різних рівнів, які регулюють міжнародні, державні, регіональні, галузеві відносини і вивчати конкурентне середовище, фінансово-економічний стан конкурентів та наміри контрагентів.

Розробка облікової політики та запровадження її на практиці залежать від суб'єктів внутрішньогосподарського контролю (рис. 1).

Організація внутрішнього контролю повинна базуватись на раціональному поєднанні досвіду, набутого за часів адміністративного управління, використання інструментарію, що надає сучасне законодавство, і, зокрема, облікової політики.

Витрати на внутрішній та зовнішній контроль облікової політики повинні компенсуватися не лише фактами виявлених помилок, але й рекомендаціями, пропозиціями щодо вдосконалення облікової політики, виявлення та усунення негативних тенденцій, що можуть призвести до збитків у майбутньому [6].

Ефективність впровадження облікової політики в практику вітчизняних підприємств та можливість її використання як інструмента організа-

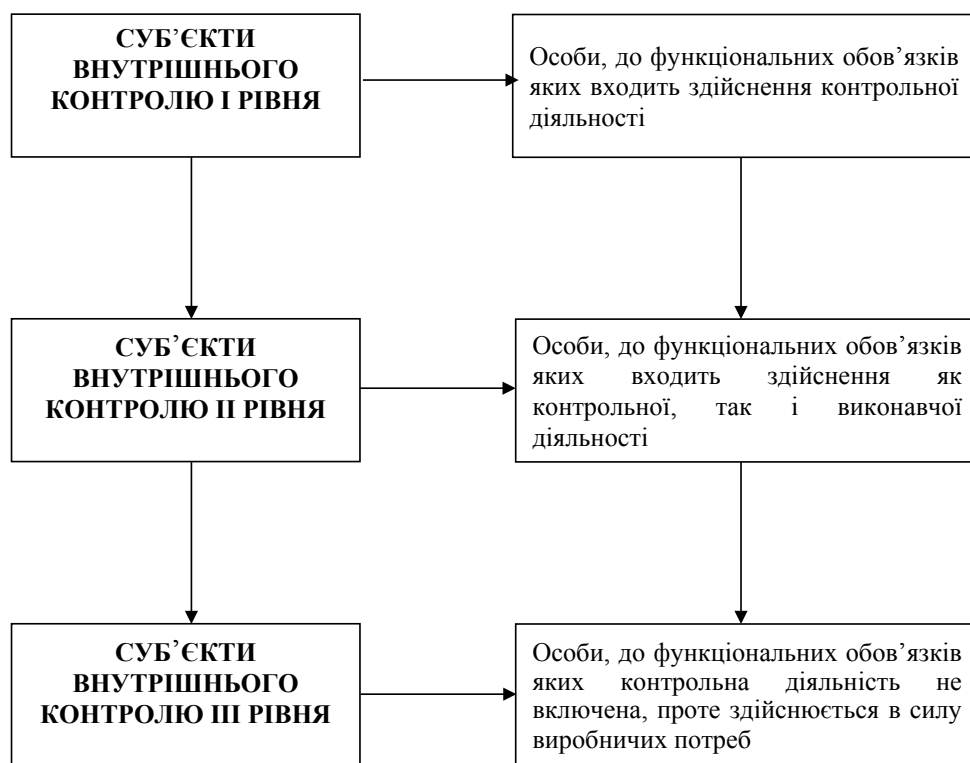


Рис. 1. Суб'єкти внутрішнього контролю облікової політики

ції та ведення фінансового обліку визначаються наявністю методики формування. Розробка методики формування облікової політики підприємства передбачає встановлення осіб, відповідальних за розробку, термінів формування, алгоритму формування облікової політики підприємства та її документального оформлення, порядку затвердження облікової політики.

Висновки з цього дослідження. В теорії обліку необхідно відображати принципи формування облікової політики, що дасть змогу уточнити її трактування як моделі організації та методики ведення обліку й отримання інформації, яка відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників.

В економічній літературі недостатньо висвітлено роль облікової інформації (обсяг, структура, вимоги менеджерів тощо) для відображення господарської діяльності в контексті минулих, сучасних і майбутніх подій. Доцільним є доповнення наявного трактування поняття «економічна інформація». У статті запропоновано внести уточнення щодо дефініції, яке полягає в повідомленні користувачам про ресурси підприємства та господарські процеси, які відбуваються у просторово-часовому вимірі й дають уявлення про ефективність функціонування підприємства, події, ситуації, чийсь діяльність, з метою коригування і зміни умов діяльності за невідповідності їхніх фактичних станів передбачувані.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про захист інформації в автоматизованих системах : Закон України // Галицькі контракти. – 1996. – № 47 – С. 44–50.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV.
3. Про інформацію : Закон України // Галицькі контракти. – 1996. – № 47. – С. 44–48.
4. Пушкар М. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М. Пушкар, М. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
5. Сисоєва І. Облікова політика як складова інформаційних ресурсів підприємства / І. Сисоєва // Актуальні проблеми розвитку регіону : наук. зб. Прикарпат. нац. ун-ту ім. В. Стефаника. – Вип. 1. – Івано-Франківськ, 2008. – С. 236–240.
6. Сисоєва І. Особливості аудиту облікової політики підприємств / І. Сисоєва // Галицький економічний вісник. – 2007. – Вип. 4 (15). – С. 188–192.

Особливості відображення в обліку витрат на користування послугами таксі під час відрядження

Славкова О.П.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедру бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

Баранік О.О.

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

У статті розглянуто особливості обліку витрат на користування послугами таксі під час відрядження. Здійснено аналіз поглядів науковців та практиків на проблемні питання обліку під час відрядження. Визначено основні умови для відображення витрат на відрядження у бухгалтерському обліку. Зазначено, коли витрати на користування послугами таксі не належать до витрат у податковому обліку. Проаналізовано норми податкового законодавства щодо відшкодування витрат на таксі, понесених працівником під час відрядження.

Ключові слова: бухгалтерський облік, податковий облік, відрядження, витрати, доходи, додаткове благо, таксі.

Славкова Е.П., Баранік А.А. ОСОБЕННОСТИ ОТОБРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ РАСХОДОВ НА ПОЛЬЗОВАНИЕ УСЛУГАМИ ТАКСИ ВО ВРЕМЯ КОМАНДИРОВКИ

В статье рассмотрены особенности учета расходов на пользование услугами такси в командировке. Осуществлен анализ существующих взглядов научных работников и практиков на проблемные вопросы учета во время командировки. Определены основные условия для отображения командировочных расходов в бухгалтерском учете. Отмечено, когда расходы за пользование услугами такси не относятся к расходам в налоговом учете. Проанализированы нормы налогового законодательства относительно возмещения сумм на проезд в такси, понесенных работником во время командировки.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, командировка, расходы, доходы, дополнительное благо, такси.

Slavkova O.P., Baranik O.O. THE FEATURES OF REFLECTION IN ACCOUNTING OF CHARGES FOR USING BY THE SERVICES OF TAXI DURING A BUSINESS TRIP

The features of accounting at using by the services of taxi in a business trip are considered in the article. The analysis of existent looks of research workers and practical workers is carried out on problem questions of accounting during a business trip. Basic terms for the reflection of on assignment charges in a record-keeping are certain. Cases at which charges for using by the services of taxi don't behave to the charges in the fiscal accounting are marked. The norms of tax law in relation to the compensation of sums on passage in a taxi, born by a worker during a business trip are analysed.

Keywords: record-keeping, fiscal accounting, business trip, charges, profits, additional blessing, taxi.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розрахунки з підзвітними особами є важливою ланкою у системі бухгалтерського обліку і діяльності підприємств (організацій, установ). У зв'язку з виробничою необхідністю підприємства (організації, установи) направляють своїх працівників у відрядження. Після повернення з відрядження працівник (підзвітна особа) звітує за використані кошти, надаючи відповідні документи (квитанції, чеки, в тому числі квитанції (чеки) на оплату проїзду в таксі). Питання включення до складу витрат коштів, що були витрачені на послуги таксі, та чи потрібно ці кошти оподатковувати як додаткове благо і відображати у податковій

звітності, є досить актуальним. Це пов'язано з тим, що існують проблеми організаційного, облікового, нормативно-правового характеру.

Постійні зміни в законодавстві та реформування бухгалтерського обліку в Україні спрямовані на вдосконалення законодавчого, нормативно-правового та методологічного забезпечення. Питання обліку витрат на відрядження та їх оподаткування лежить в нормативному полі Податкового кодексу України, до якого постійно вносяться зміни, тому тема нашого дослідження досить актуальна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку розрахункових операцій досліджуються широким колом науковців та

практиків, таких як М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, А.М. Кадацька, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, О.Р. Самарченко, В.В. Сопко, Т.Є. Сушальська, Н.М. Ткаченко, О.А. Ткаченко та інші. Проте майже всі вони розглядають проблеми розрахункового характеру загалом або акцентують увагу лише на розрахунках із дебіторами (в тому числі з підзвітними особами) та кредиторами.

На нашу думку, потребує особливої уваги процес організації та ведення обліку розрахунків із підзвітними особами, а саме аспект відображення у витратах підприємства витрат на користування послугами таксі, який включає в себе аналіз чинних нормативно-правових документів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є висвітлення деяких особливостей відображення в обліку витрат на користування послугами таксі, зокрема, порядку відображення в обліку нарахування та відшкодування витрат за підзвітними сумами та їх документального забезпечення відповідно до чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними критеріями для визнання організованого ведення обліку розрахунків підприємства (організації, установи) з підзвітними особами є достовірність, повнота та своєчасність подання облікової інформації про витрати на відрядження працівників у відповідності з дотриманням вимог законодавства на будь-якому етапі облікового процесу. Забезпечення повного, своєчасного та в межах нормативно-правових актів документування операцій з обліку розрахунків із підзвітними особами – запорука дотримання норм облікової політики підприємства та достовірності даних обліку і звітності щодо обліку розрахунків із підзвітними особами. З метою уникнення помилок, що тягнуть за собою сплату штрафних санкцій, важливо розібратись у змінах, які відбуваються в чинному законодавстві.

Законодавство про працю України регулює трудові відносини працівників усіх підприємств (організацій, установ) незалежно від форми власності, виду діяльності та галузевої належності, а також осіб, які працюють за трудовими договорами з фізичними особами.

Одним із основних обов'язків працівника є виконання розпорядження власника, що не суперечить умовам укладеного трудового договору (контракту) та посадовим обов'язкам працівника, зокрема і про поїздку у службове

відрядження. А отже, керівник підприємства (організації, установи) має право відрядити працівника для вирішення службових питань. Але при цьому працівнику необхідно відшкодувати витрати та надати інші компенсації, пов'язані зі службовим відрядженням.

Поняття службового відрядження наведено в Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон, яка затверджена наказом Міністерства фінансів України від 13.03.1998 р. № 59 (в редакції від 17.03.2011 р. № 362). Так, в Інструкції № 59 зазначено «Службовим відрядженням вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника на певний строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи (за наявності документів, що підтверджують зв'язок службового відрядження з основною діяльністю підприємства)».

Документами, що підтверджують зв'язок такого відрядження з основною діяльністю підприємства, є, зокрема (але не винятково):

- запрошення сторони, що приймає і діяльність якої збігається з діяльністю підприємства, що направляє у відрядження;
- укладений договір чи контракт;
- інші документи, які встановлюють або засвідчують бажання встановити цивільно-правові відносини;
- документи, що засвідчують участь відрядженої особи в переговорах, конференціях або симпозиумах, інших заходах, які проводяться за тематикою, що збігається з діяльністю підприємства, яке відряджає працівника [1].

Інструкція № 59 зараз поширюється лише на органи державної влади, підприємства, установи й організації, що повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів. Проте її вимоги можуть застосовуватися підприємствами усіх форм власності під час направлення у відрядження працівників, якщо це рішення прийняте на підприємстві і внесене до колективного договору. В іншому разі необхідно розробити і затвердити «Положення про відрядження», в якому зазначити всі основні засади порядку направлення у відрядження, його оформлення, визначення строків відрядження, оплати, відшкодування витрат, понесених під час відрядження, та порядок складання звіту за результатами відрядження.

У «Положенні про відрядження» слід зазначити такі обов'язкові розділи, як:

1. Загальні положення.

2. Порядок відрядження в межах України.
3. Порядок відрядження за кордон.

Додатки.

У «Загальних положеннях», зокрема, необхідно вказати, що керівник підприємства може встановлювати додаткові обмеження щодо сум та цілей використання коштів, наданих на відрядження (витрат на проживання, на побутові послуги, транспортні (в тому числі на таксі) та інших витрат). Зазначені обмеження встановлюються наказом (розпорядженням) керівника підприємства. Такий наказ може бути виданий один для всіх відряджень або обмеження можуть бути зазначені в наказі на відрядження конкретного працівника.

Окремим видом витрат, що не потребують спеціального документального підтвердження, є добові витрати (витрати на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи, понесені у зв'язку з таким відрядженням). Суми добових витрат для працівників підприємства затверджуються також наказом керівника. І такий наказ може бути виданий або один для всіх осіб, які можуть бути відрядженими, або суми добових витрат можуть бути вказані в наказі на відрядження конкретного працівника.

У першому розділі «Положенні про відрядження» варто зазначити, що не дозволяється направляти у відрядження і видавати аванс працівнику, який не відзвітував про кошти, витрачені у попередньому відрядженні.

У розділі 2 «Порядок відрядження в межах України», зокрема, зазначаємо, що направлення працівника у відрядження здійснюється керівником підприємства або його заступником і оформляється наказом (розпорядженням) із зазначенням: пункту призначення, найменування підприємства, куди відряджений працівник, строку і мети відрядження. Сума добових визначається згідно з наказом про відрядження і відповідними первинними документами. За відсутності відповідного наказу добові витрати не виплачуються.

Крім цього, у цій частині «Положення про відрядження» підприємство може зазначити, які саме документи в оригіналі є підтверджувальними (наприклад, готельні рахунки, транспортні квитки, подорожні листи тощо). Також можна вказати дещо «забуте» посвідчення про відрядження (якщо підприємство розробило та затвердило форму такого документа) і необхідність наявності відміток на ньому.

Також у цьому розділі зазначаємо витрати на проїзд (у тому числі провезення багажу,

бронювання транспортних квитків) до місця відрядження і назад, що відшкодовуються у розмірі вартості проїзду повітряним, залізничним, водним і автомобільним транспортом загального користування, а також таксі, з урахуванням усіх витрат, пов'язаних із придбанням проїзних квитків і користуванням постільними речами в поїздах, і страхових платежів на транспорті.

Відрядженому працівнику відшкодовуються витрати на проїзд транспортом загального користування, а також у таксі до станції, пристані, аеропорту, якщо вони розташовані за межами населеного пункту, де постійно працює відряджений працівник, або до місця перебування у відрядженні.

У Податковому кодексі України не згадуються жодні обмеження щодо оплати вартості проїзду на таксі. Тому таке обмеження підприємство має право не встановлювати.

За наявності кількох видів транспорту, що зв'язує місце постійної роботи з місцем відрядження, керівник підприємства може запропонувати відрядженому працівнику вид транспорту, яким йому варто користуватися. У разі відсутності такої пропозиції працівник самостійно вирішує питання про вибір виду транспорту.

Відрядженому працівнику відшкодовуються також витрати на проїзд міським транспортом загального користування відповідно до маршруту, погодженого з керівником, і на орендованому транспорті за місцем відрядження (згідно з підтверджувальними документами) [2].

У розділі 3 «Порядок відрядження за кордон» варто зазначити ті ж основні положення, що і в другому розділі, але з особливостями відрядження за кордон. Зокрема, про те, що працівник, який відряджається за кордон, забезпечується коштами для здійснення поточних витрат під час відрядження (авансом) у національній валюті держави, до якої відряджається працівник, або у вільно конвертованій валюті.

У разі потреби пересування по території держави відрядження керівник підприємства може визначити відрядженому працівнику вид транспорту, яким він може користуватися. Якщо така пропозиція не надходить, працівник самостійно вирішує питання про вибір виду транспорту.

Витрати на користування таксі або оренду автотранспорту відшкодовуються з дозволу керівника підприємства (згідно з підтверджувальними документами).

Таблиця

**ЖУРНАЛ
реєстрації відряджень**

| № з/п | Прізвище, ініціали | Місце роботи та посада | Місце відрядження | Дата, номер наказу (розпорядження) | Дата вибуття у відрядження | Дата прибуття з відрядження |
|-------|--------------------|------------------------|-------------------|------------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| | | | | | | |

У додатку до «Положення про відрядження» варто розробити «Журнал реєстрації відряджень» (див. табл.).

Для підприємств, що повністю або частково фінансуються за рахунок бюджетних коштів, передбачено обов'язкове забезпечення авансом відряджених працівників у межах суми, визначеної на оплату проїзду, оренду житлового приміщення і добові витрати (п. 11 розд. II Інструкції № 59) [1].

Для всіх інших підприємств нормативні документи такого обов'язку не встановлюють. Проте варто звернутися до ст. 121 «Гарантії і компенсації при службових відрядженнях» КЗпП, якою встановлено, що відрядженим працівникам виплачують:

- добові за час перебування у відрядженні;
- вартість проїзду до місця призначення і назад;
- витрати на оренду житлового приміщення в порядку і розмірах, встановлених законодавством [3].

Тобто якщо буквально читати зазначену норму, то виходить, що аванс на відрядження працівникові треба видавати у вигляді добових, компенсації вартості проїзду та наймання житла.

Тож небюджетним підприємствам доцільно закріпити обов'язок видавати аванс на відрядження працівникові у власному Положенні про відрядження або в наказах про відрядження [4].

Невидача авансу може розцінюватися як порушення законодавства про працю і спричинити накладення штрафу на посадових осіб підприємства згідно зі ст. 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення в розмірі від 30 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, або від 510 до 1700 грн., а за повторне протягом року вчинення такого порушення – від 100 до 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, або від 1700 до 5100 грн. [5].

Кожне підприємство під час направлення у відрядження своїх працівників несе відповідні витрати. Якщо йдеться про платника

податку на прибуток, то доведеться вирішувати питання податкових витрат. Які витрати на відрядження, зокрема за користування послугами таксі, ноалежать до податкових та якими документами вони оформляються, з'ясуємо далі.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71 вилучено із розділу III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України (ПКУ) [6] перелік витрат на відрядження, що підлягали включенню до податкових витрат. Такі витрати були зазначені у пп. 140.1.7 ПКУ у редакції, чинній до 01.01.2015 р.

Порядок оподаткування податком на доходи фізичних осіб (ПДФО) суми зайво витрачених коштів, отриманих платником податків на відрядження або під звіт, не повернутої у встановлений строк, визначають внесені зміни до п. 170.9 ПКУ.

Згідно з оновленим чинним пп. 170.9.1 ПКУ податковим агентом під час оподаткування суми, виданої платникові податків під звіт і не повернутої ним протягом установленого пп. 170.9.2 ПК строку, є особа, яка видала таку суму, а саме:

- на відрядження – у сумі, що перевищує суму витрат платника податків (тобто працівника) на таке відрядження, розрахованій відповідно до підпункту 170.9.1 ПКУ;
- під звіт для виконання окремих цивільно-правових дій від імені та за рахунок особи, яка їх видала, – у сумі, що перевищує суму фактичних витрат платника податків на виконання таких дій.

В абзаці 2 пп. 170.9.1 ПКУ, зокрема, зазначено: «Не є доходом платника податку – фізичної особи, яка перебуває у трудових відносинах зі своїм роботодавцем, сума відшкодованих йому у встановленому законодавством порядку витрат на відрядження в межах фактичних витрат, а саме на проїзд (у тому числі перевезення багажу, бронювання транспортних квитків) як до місця від-

рядження і назад, так і за місцем відрядження (у тому числі на орендованому транспорті), інші документально оформлені витрати, пов'язані з правилами в'їзду та перебування у місці відрядження.

Зазначені витрати не є об'єктом оподаткування лише за наявності підтверджувальних документів, що засвідчують вартість цих витрат у вигляді транспортних квитків або транспортних рахунків (багажних квитанцій) та розрахункових документів про їх придбання за всіма видами транспорту [6].

Порядок і норми компенсації витрат на службові відрядження, як було зазначено, встановлено Інструкцією № 59. Працівники фіскальної служби завжди використовують положення Інструкції № 59 у своїх роз'ясненнях щодо витрат на службові відрядження. Вище було зазначено, що Інструкція № 59 є обов'язковою для органів державної влади, підприємств, установ і організацій, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів, а інші підприємства та організації цей документ можуть використовувати як допоміжний (довідковий).

Пунктом 9 розд. III Інструкції № 59 навіть для працівників бюджетних установ передбачена можливість компенсації витрат на користування таксі у закордонному відрядженні:

«У разі потреби пересування по території держави відрядження керівник підприємства може визначити відрядженому працівникові вид транспорту, яким він може користуватися.

Якщо така пропозиція не надходить, працівник самостійно вирішує питання про вибір виду транспорту.

Витрати на користування таксі або оренду автотранспорту можуть бути відшкодовані лише з дозволу керівника підприємства (згідно з підтверджувальними документами)» [1].

У листі від 28.03.2017 р. № 6366/6/99-99-13-02-03-15 ДФС України роз'яснює, що будь-які витрати на відрядження не входять до оподаткованого доходу платника податку за наявності документів, що підтверджують зв'язок такого відрядження з господарською діяльністю роботодавця / сторони, що відряджає, в тому числі і сума користування послугами таксі [7].

Що стосується податку на прибуток, то однією із принципів відмінностей «податкової реформи – 2015» є те, що для таких платників податку на прибуток об'єкт оподаткування визначається, виходячи з даних бухгалтерського обліку (пп. 134.1.1 ПКУ) [6].

Для платників, річний дохід яких становить понад 20 млн грн., бухгалтерський фінансовий результат коригується лише на визначені ПКУ різниці, а у всієї решти платників взагалі відсутній податковий облік прибутку. Для них оподатковуваним прибутком є бухгалтерський фінансовий результат.

Для обліку витрат на відрядження це означає, що більше немає відомого нам у «дореформаційні» часи пп. 140.1.7 ПКУ. Отже, немає і всіх встановлених цим підпунктом обмежень на витрати у податковому обліку з податку на прибуток. Тобто зараз платник податку на прибуток може без проблем зменшувати свій об'єкт оподаткування на суми таких витрат, які раніше не можна було відобразити у податковому обліку.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства (у тому числі і витрати на відрядження) та її розкриття у фінансовій звітності визначено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 16 «Витрати» [8].

Відповідно до п. 7 П(С)БО 16 витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Вимоги щодо визнання витрат, визначені П(С)БО 16, відповідають вимогам за міжнародними стандартами фінансової звітності. Визнання витрат у бухгалтерському обліку та їх відображення у фінансовій звітності не залежить від періоду отримання первинних документів від контрагентів. Зокрема, підприємства повинні відображати витрати у фінансовій звітності в періоді отримання доходів, для яких вони здійснені, або їх фактичного понесення, якщо витрати неможливо пов'язати з доходом. При цьому відповідно до п. 6 П(С)БО 16 витрати відображаються у сумі, яка є достовірно оціненою.

Одним із дискусійних питань є дефініції «підзвітна особа» та «особа, що виїздить у службові відрядження», які, як зазначають [9], мають дещо відмінні сутність та призначення, і ми цю думку повністю підтримуємо. Але відповідно до чинного законодавства облік розрахунків із підзвітними особами та за відрядженнями ведеться на одному субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами», що є не досить коректним для облікового процесу. Тому доцільним є змінити назву субрахунку на більш відповідну «Розрахунки з підзвіт-

ними особами та за відрядженнями». А вже безпосередньо у процесі обліку на кожному підприємстві відкривати відповідні рахунки третього порядку:

- 3721 «Розрахунки за відрядженнями»;
- 3722 «Розрахунки з підзвітними особами».

Щодо бухгалтерського обліку витрат на відрядження, то з часу прийняття ПКУ ніяких принципових змін не відбулося. Інструкцією № 291 [10] для обліку розрахунків із підзвітними особами передбачено субрахунок 372 «Розрахунки з підзвітними особами».

За дебетом субрахунку відображаються:

- суми, видані працівникам;
- суми відшкодування працівникам власних коштів, використаних у відрядженні.

За кредитом субрахунку відображаються:

- суми витрачених підзвітними особами коштів, виданих на відрядження;
- суми, які не використані відрядженням працівником і повернуті ним.

Залежно від мети відрядження, визначеної керівником підприємства у відповідному наказі, та підрозділу, в якому працює відряджений працівник, суми витрачених підзвітними особами коштів відображаються на таких рахунках бухгалтерського обліку, як 20 – «Виробничі запаси», 22 – «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 – «Товари» (якщо працівник придбав у відрядженні ТМЦ і передав їх на склад підприємства); 23 – «Виробництво» (якщо відрядження безпосередньо пов'язане з виготовленням продукції (товарів, робіт, послуг); 91 – «Загальновиробничі витрати» (у разі відрядження працівників цехового персоналу з метою організації виробництва та управління цехами, ділянками, бригадами і т. д.); 92 – «Адміністративні витрати» (у разі службового відрядження працівників адміністративно-управлінського та іншого загальногосподарського персоналу з метою управління підприємством та його обслуговування); 93 – «Витрати на збут» (у разі службового відрядження працівників відділу збуту); 94 – «Інші витрати операційної діяльності» (якщо у відрядження направляється інший персонал підприємства, який не підпадає під жодну з перелічених вище категорій).

Крім того, до складу інших витрат операційної діяльності включаються витрати, понесені у зв'язку зі скасованим відрядженням.

Додаткові витрати, понесені у зв'язку із продовженням службового відрядження, включаються до відповідних витрат операційної діяльності (загальновиробничих, адміністративних, витрат на збут).

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку на дату затвердження керівником підприємства авансового звіту.

Висновки із цього дослідження. Оскільки згідно з чинним законодавством користуватися у службовому відрядженні послугами таксі не заборонено, то рішення щодо відшкодування витрат на такі послуги має ухвалюватися керівником підприємства (організації, установи). Тому рекомендуємо розробити «Положення про відрядження», в якому передбачити компенсацію витрат на таксі у відрядженні. Це буде додатковим аргументом в обґрунтуванні права на віднесення таких сум до податкових витрат підприємства. В обліку податку на прибуток сьогодні немає обмежень щодо витрат на відрядження, які існували в період чинності пп. 140.1.7 ПКУ.

Натепер ані ПКУ, ані будь-який інший нормативний документ не забороняє відображати в податковому обліку витрати за користування таксі під час відрядження працівника, компенсовані йому за рішенням керівника.

На нашу думку, витрати фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах із платником податку, на проїзд у таксі під час відрядження входять до складу витрат платника податку за умови наявності підтверджувальних документів, що засвідчують вартість цих витрат, та за наявності документів, що підтверджують зв'язок такого відрядження з діяльністю такого платника податку (хоча це і не обов'язково).

Таким чином, якщо в «Положенні про відрядження» передбачено відшкодування витрат працівників на таксі і такі витрати відображено у звіті про відрядження та підтверджено документами, то сума такого відшкодування не є об'єктом обкладення податком із доходів фізичної особи та військовим збором і у формі № 1ДФ не відображається.

Підсумовуючи вищенаведене, звертаємо увагу на те, що витрати, які підприємство (організація, установа) несе у зв'язку з використанням працівником послуг таксі, відображаються на дату затвердження керівником авансового звіту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон: Наказ Міністерства фінансів України від 13.03.98 р. № 59 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 17.03.2011 р. № 362) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98>.
2. Самарченко О. Положення про відрядження: хочеш зробити краще – зроби сам / Олена Самарченко // Бухгалтерія. – 2011. – № 43 (978). – 24 жовтня. – С. 12–21.
3. Кодекс законів про працю України: Кодекс України від 10.12.1971 р. № 322-VIII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/кзпп>.
4. Ткаченко, О. Якщо завтра у похід відрядження... / Олена Ткаченко // Головбух. – 2016. – № 16 (975). – 22 квітня. – С. 14–22.
5. Кодекс України про адміністративні правопорушення (статті 1 – 21221): Кодекс України від 07.12.1984 р. № 8073-X (в редакції від 04.12.2016 р. № 1742–19) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80731-10/page>.
6. Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Щодо практичного застосування норм податкового законодавства: лист ДФС від 28.03.2017 р. № 6366/6/99-99-13-02-03-15 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/pisma/gfsu/schodo-praktichnogo-zastosuvannya-1027764.html>
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
9. Кадацька А.М. Проблеми обліку розрахунків з підзвітними особами та працівниками що до витрат на відрядження / А.М. Кадацька, О.С. Пташнік // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2011. – № 1 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_1/21Kadatska.pdf.
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

УДК 658

Особливості екологічного аудиту об'єктів природоохоронного призначення підприємств на етапі виробничого циклу

Тимрієнко І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Вінницького фінансово-економічного університету

Большанек Н.М.

студентка
Вінницького фінансово-економічного університету

Сидорук І.М.

студентка
Вінницького фінансово-економічного університету

У статті наводиться методика здійснення поетапної аудиторської перевірки такого специфічного об'єкта, як природоохоронні основні засоби. Обґрунтовується необхідність оцінки інформації про об'єкти основних засобів, які використовуються в цілях зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище. Розроблені завдання аудитора на етапі перевірки виробничого циклу.

Ключові слова: екологічний аудит, природоохоронні заходи, природоохоронні витрати, екологічність виробництва, цикли діяльності, об'єкти природоохоронного призначення, цикл виробництва.

Тимриенко И.Ю., Большанек Н.Н., Сидорук И.М. ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА ОБЪЕКТОВ ПРИРОДООХРАННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭТАПЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

В статье приводится методика осуществления поэтапной аудиторской проверки такого специфического объекта, как природоохранные основные средства. Обосновывается необходимость оценки информации об объектах основных средств, используемых в целях уменьшения вредного воздействия на окружающую среду. Разработаны задания аудитора на этапе проверки производственного цикла.

Ключевые слова: экологический аудит, природоохранные мероприятия, природоохранные расходы, экологичность производства, циклы деятельности, объекты природоохранного назначения, цикл производства.

Timrienko I.Yu., Bolshanek N.N., Sidoruk I.M. PECULIARITIES OF ENVIRONMENTAL AUDIT OF OBJECTS OF ENVIRONMENTAL PURPOSE OF ENTERPRISES AT THE STAGE OF THE PRODUCTION CYCLE

The article provides a methodology for phased audit of a specific object, such as environmental assets. The necessity of an estimation of the information on objects of the basic means used for the purpose of reduction of harmful influence on environment is grounded. The tasks of the auditor at the stage of the production cycle audit have been developed.

Keywords: environmental auditing, environmental protection, environmental costs, environmental production cycles of activity, environmental protection facilities, production cycle.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Екологічна ситуація у світі є законним результатом невирішеного поки що протиріччя між практикою споживацького ставлення суспільства до навколишнього середовища і здатністю біосфери підтримувати систему природних біогеохімічних процесів самовідновлення.

Гострота проблеми збалансованого природокористуванні в Україні пояснюється ще й тим, що вагома частка основних виробничих фондів на підприємствах нашої країни не відповідає сучасним екологічним вимогам.

Вирішення гострих екологічних проблем і забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку світове співтовариство пов'язує із реалізацією нової моделі взаємодії суспільства і природи, прийнятої в 1987 році під егідою ООН, яка отримала назву «сталий розвиток». На думку авторів ідеї, цей термін означає високу соціальну і екологічну «якість» економічного зростання, тобто зростання економіки повинні забезпечувати соціальний розвиток і збереження навколишнього середовища [1].

Таким чином, питання підвищення екологічності виробництва вирішується на рівні

окремого підприємства, а ефект розумної еколого-економічної політики проявляється в інтересах суспільства загалом.

У межах цієї концепції окрема господарююча одиниця розглядається як цілісне соціально-еколого-економічне утворення, ступінь стійкості якого вимагає вимірювання. У вирішенні цього завдання особлива роль відведена бухгалтерському обліку й аудиту, які є основним інструментом, що забезпечує вимір та контроль економічної, соціальної, екологічної результативності діяльності [2, с. 156]. Це зумовлює активне реформування системи бухгалтерського обліку та аудиту в Україні і передбачає інтеграцію обліку й аудиту екологічних активів і зобов'язань в єдину систему, що дає змогу формувати достовірну інформаційну базу для прийняття оперативних рішень з ефективного управління раціональним природокористуванням і охороною навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти бухгалтерського обліку й аудиту з метою формування інформації про поточну природоохоронну діяльність та природоохоронні заходи були розглянуті багатьма науковцями, такими як М.Д. Балджи, Дж. Бартельс, І.В. Басанцов, Е.В. Гарцуєва, О.Ю. Дроздова, Т.О. Кірсанова, О.А. Сизоненко, А.Н. Чумак, І.І. Шульгіна, М.Б. Харківський та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених проблемам розвитку обліку і контролю екологічних показників, справедливо відзначити відсутність комплексних розроблень щодо вдосконалення методичних і практичних аспектів аудиту екологічних активів природоохоронного призначення.

Актуальність вищевказаних проблем і необхідність їх вирішення в контексті сталого розвитку суспільства зумовили вибір теми, мету і завдання дослідження.

Формулювання цілі статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування і розроблення рекомендацій щодо розвитку аудиту екологічних активів в умовах зближення з міжнародними стандартами фінансової звітності та переходу до сталого розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство, що забруднює навколишнє середовище, зазвичай має основні засоби, що застосовуються для здійснення природоохоронних заходів. І чим ширша діяльність підприємства в галузі природокористування, тим істотніший вплив показників,

що характеризують природоохоронні основні засоби, на результати такої діяльності [3, с. 86]. Тому під час аудиту необхідно провести перевірку достовірності обліку природоохоронних основних засобів. Розроблення ефективної методики перевірки підприємства, яке здійснює екологічну діяльність, дає змогу проводити аудит якісно і у визначені терміни.

Визначимо основні положення методики аудиту природоохоронних основних засобів.

Як показує міжнародна практика, процес проведення аудиту може бути оптимізовано, якщо як окремі етапи перевірки виділяти так звані цикли господарських операцій (наприклад, цикл закупок, оплати, виробництва, реалізації та одержання доходів тощо).

Фактично цикли господарських операцій характеризують кругообіг капіталу підприємства і закінчуються лише у разі припинення діяльності. Таким чином, цей варіант підходу матиме для кожного суб'єкта господарювання свої індивідуальні особливості [4, с. 256].

В основному екологічні аспекти виникають у процесі здійснення основної діяльності. Цикл виробництва містить у собі господарські операції щодо виробничого споживання засобів праці (нематеріальних активів і основних засобів), предметів праці (запасів) і самої праці для здійснення діяльності.

Для успішного проведення перевірки циклу виробництва особливо важливе розуміння аудитором особливостей бізнесу клієнта, суті його виробничого процесу, його технологічних особливостей, специфіки шкідливого впливу на навколишнє середовище, а також візуальне ознайомлення з виробничим процесом, виробничими приміщеннями тощо [5, с. 15].

Метою аудиту операцій виробничого циклу є висловлення думки про достовірність, повноту і законність відображення інформації про витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг). Зв'язок виробничого циклу з екологічним складником полягає у перевірці правильності обліку природоохоронних основних засобів, відображення природоохоронних витрат і платежів за шкідливі викиди в атмосферу тощо [6, с. 31].

У процесі екологічного аудиту основних засобів природоохоронного призначення у межах циклу виробництва необхідно встановити:

- законність прав підприємства на наявні природоохоронні основні засоби;
- правильність віднесення активів до об'єктів основних засобів;
- забезпеченість підприємства природоохоронними основними засобами, а також

відповідність наявних очисних об'єктів обсягам шкідливого впливу підприємства на навколишнє середовище. У разі виявлення недостатньої кількості очисних споруд або їхніх якісних характеристик аудитор доходить висновку про можливі ризики виникнення аварій, відмови у видачі дозвільних документів на негативний вплив на навколишнє середовище, збільшення платежів за негативний вплив на навколишнє середовище, настання відповідальності за порушення законодавства про охорону навколишнього середовища тощо [7, с. 16];

- достовірність і правильність обліку надходження природоохоронних основних засобів;

- правильність формування первісної вартості основних засобів;

- відповідність обліку природоохоронних основних засобів прийнятій підприємством облікової політиці;

- правильність нарахування амортизації природоохоронних основних засобів;

- відповідність умов фактичної експлуатації об'єктів правилам, встановленим у технічному паспорті або іншій відповідній документації;

- дотримання законодавства в частині використання природоохоронного устаткування, обладнання, дотримання екологічних норм і вимог у будівництві тощо;

- достовірність і правильність обліку вибуття природоохоронних основних засобів [8, с. 246].

Проводячи процедури перевірки формування первісної вартості природоохоронних основних засобів, облік їх руху, ремонтів, нарахування амортизації, можна дійти висновку про правильність відображення в обліку таких витрат, як [9, с. 40]:

- амортизація природоохоронних основних засобів;

- поточні витрати на ремонт природоохоронних основних засобів.

Крім того, аудитор може дійти висновків про достовірність показників за рахунками:

- 10 «Основні засоби»;

- 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»;

- 15 «Капітальні інвестиції» щодо природоохоронних основних засобів;

- 23 «Основне виробництво» в частині елемента витрат «амортизація» і витрат на ремонт.

У процесі аудиту виробничого циклу аудитор також необхідно здійснити перевірку

природоохоронних витрат. Передусім необхідно встановити перелік природоохоронних витрат. Такі витрати класифікуються як попереджувальні.

До природоохоронних можуть бути віднесені такі види витрат підприємства, як:

- платежі за договорами обов'язкового екологічного страхування;

- витрати на лікувально-профілактичне харчування працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці;

- витрати на оплату послуг сторонніх організацій із природоохоронної діяльності;

- витрати на природоохоронні заходи;

- витрати на утримання спеціального відділу із планування та управління природоохоронною діяльністю;

- штрафи за екологічні правопорушення;

- витрати на ліквідацію екологічних аварій і катастроф;

- інші подібні витрати.

Для цього перевіряється правильність відображення екологічних витрат на рахунках 23 «Основне виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 91 «Інші витрати операційної діяльності», 97 «Інші витрати».

Далі аудитору в межах виробничого циклу з урахуванням екологічного складника необхідно здійснити перевірку платежів за негативний вплив на навколишнє середовище, які в межах встановлених норм входять до складу собівартості продукції. Для цього в циклі виробництва перевіряється складник собівартості – плата за викиди, скиди, відходи.

Також необхідно приділити увагу відображенню платежів у податковому обліку для розрахунку податку на прибуток. За значного обсягу несплачених платежів, за відсутності дозволів і затверджених лімітів шкідливого впливу, а також за значного перевищення встановлених обсягів викидів, скидів, відходів аудитор повинен попередити керівництво підприємства про можливі штрафні санкції, судові розгляди тощо. Крім того, це може викликати у аудитора сумнів щодо безперервності діяльності. Обов'язково потрібно обговорити з керівництвом вплив екологічних аспектів на діяльність підприємства, за необхідності залучити до оцінки експерта.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, екологічний аудит об'єктів природоохоронного призначення – це систематичний документально оформлений процес перевірки екологічних аспектів використання таких активів із метою визначення відповідності

видів та умов економічної діяльності, систем адміністративного управління та інформації про ці об'єкти нормативно-законодавчим вимогам і критеріям ефективності у сфері екологічної безпеки [10].

Сьогодні екологічний аудит став невід'ємною частиною, інструментарієм систем природокористування та господарювання. Це один із провідних ринкових інструментів екологізації не тільки виробництва, а й суспільно-економічних відносин загалом, поліпшення якості життя людини, забезпечення її прав на екологічно безпечне існування.

Запропонована методика здійснення екологічного аудиту об'єктів природоохоронного призначення створює можливість встановлення взаємозв'язку між основними циклами господарських операцій з екологічного складника та розроблення заходів щодо вдосконалення інформаційного потоку.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення методики здійснення екологічного аудиту об'єктів природоохоронного призначення за іншими циклами діяльності (цикл придбання, оплати, реалізації та одержання доходів тощо).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чумак А.Н. Теоретические основы экологического аудита (Харьковский государственный экономический университет) [Електронний ресурс] / А.Н. Чумак. – 2007. – Режим доступу : <http://docs.google.com>.
2. Бартельс Дж. Практика екологічного аудитування // Екологічний облік і аудит: Збірник статей – М. : ФБК-ПРЕСС, 2007. – 257 с.
3. Дроздова О.Ю. Актуальні питання впровадження та розвитку екологічного аудиту в Україні / О.Ю. Дроздова. – Екологічний менеджмент у загальній системі управління: Шоста щорічна Всеукраїнська наукова конференція. – Суми : Вид-во СумДУ, 2006. – 190 с.
4. Шульгіна І.І., Гарцуева Е.В. Циклічний підхід до організації екологічного аудиту // Молодий вчений. – 2014. – № 11. – С. 255–257.
5. Кірсанова Т.О. Екологічний контролінг в системі управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Т.О. Кірсанова. – Суми, 2004. – 20 с.
6. Сизоненко О.А. Механізм формування системи екологічного обліку на промисловому підприємстві / О.А. Сизоненко // Схід. – 2005. – № 1 (67). – С. 31–33.
7. Харківський М.Б. Інформаційне забезпечення управління витратами на охорону навколишнього середовища на підприємствах вугільної промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М.Б. Харківський. – Луганськ, 2006. – 22 с.
8. Балджи М.Д. Організаційно-економічні засади комплексного природокористування на регіональному рівні : [монографія] / М.Д. Балджи. – Одеса : Атлант, 2010. – 500 с.
9. Басанцов І.В. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення / І.В. Басанцов, О.С. Пантелейчук // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 38–46.
10. Закон України «Про екологічний аудит» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 2009. – Режим доступу до тексту закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.13:004

Світовий ринок технологій: вплив процесів глобалізації

Ковальчук С.Я.кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету**Сухоцька С.М.**студентка факультету економіки та підприємництва
Вінницького національного аграрного університету**Юрчук Б.О.**студент факультету економіки та підприємництва
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглянуто вплив процесів глобалізації на трансфер технологій у світі та Україні, способи передачі технологій в умовах глобального інноваційного середовища. Висвітлено основні проблеми трансферу в Україні та способи його вирішення, зокрема шляхом створення центрів трансферу технологій, які зумовлюватимуть активізацію діяльності держав у напрямі інформаційного забезпечення у формі технологій. Підприємства, які оновлюють ресурсно-технічну базу вчасно за рахунок трансферу технологічних інновацій, досягають високих фінансово-економічних показників. Визначено, що успішний трансфер технологій матиме позитивний вплив на економічний стан країни та є основою економічної незалежності.

Ключові слова: трансфер, інновації, трансфер технологій, світовий ринок технологій, проблеми трансферу, вплив процесів глобалізації на трансфер, центри трансферу технологій.

Ковальчук С.Я., Сухоцькая С.Н., Юрчук Б.О. МИРОВОЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ: ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрено влияние процессов глобализации на трансфер технологий в мире и Украине, способы передачи технологий в условиях глобальной инновационной среды. Освещены основные проблемы трансфера в Украине и способы его решения, в частности путем создания центров трансфера технологий, которые будут приводить к активизации деятельности государств в направлении информационного обеспечения в форме технологий. Предприятия, которые обновляют ресурсно-техническую базу вовремя за счет трансфера технологических инноваций, достигают высоких финансово-экономических показателей. Определено, что успешный трансфер технологий окажет положительное влияние на экономическое состояние страны и является основой экономической независимости.

Ключевые слова: трансфер, инновации, трансфер технологий, мировой рынок технологий, проблемы трансфера, влияние процессов глобализации на трансфер, центры трансфера технологий.

Kovalchuk S.Y., Sukhotska S.M., Yurchuk B.O. WORLD MARKET TECHNOLOGIES: INFLUENCE OF GLOBALIZATION

In the article the influence of globalization on technology transfer in the world and Ukraine, ways of transmission technologies in global innovation environment. The article covers main problems of transfer in Ukraine and ways of its decision, in particular through the establishment of technology transfer centres, which will lead to the revitalization of the States in the direction of information support in the form of technology. Businesses that update the resource and technical base in time due to the transfer of technological innovation to achieve better financial and economic indicators. Determined that successful technology transfer will have a positive impact on the economic situation of the country and is the basis for economic independence.

Keywords: transfer, innovation, technology transfer, global market of technology transfer problems, the impact of globalization on transfer, technology transfer centers.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині на ринку світових технологій склалася ситуація, в якій жодна країна не може бути високорозвиненою та конку-

рентоспроможною без застосування різних технологій в інноваційній сфері. Світове суспільство вже давно усвідомило, що нові технології – основа розвитку та зростання.

Таким чином, країни все більше збільшують свої витрати на науку, новітні технології та винаходи. А формування ефективної економіки відбувається завдяки інтенсивному використанню та відтворенню науково-технічного та технологічного потенціалу. Процеси глобалізації є одними з найбільш впливових сил на світовий ринок технологій, оскільки охоплюють усі галузі, включаючи соціальну сферу, культуру, політику, економіку тощо. Вони зумовлюють активізацію діяльності держав у напрямі інформаційного забезпечення задля формування знань та їх розповсюдження. Трансфер інформації поступово перетворюється в трансфер технологій, який є важливим складником інноваційного процесу. Трансфер технологій передбачає не лише передачу інформації, але й її освоєння. Проте в умовах глобалізації виникає проблема регулювання трансферу технологій, адже вони набувають нових ознак.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Нині існує багато науковців, які займаються питанням теорії та методології трансферу і комерціалізації технологій. Слід відзначити наукові дослідження П. Іжевського, С. Кацури, В. Титова, О. Андросової, Л. Федулової та ін. Також тематика міжнародного трансферу технологій є об'єктом дослідження в працях Б. Чумаченка, Ф. Хайєка, Н. Янковського, Ф. Махлупа, В. Шукшунова та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є аналіз процесу міжнародного трансферу технологій як основи розвитку підприємства в умовах адаптації до процесів глобалізації, виявлення факторів, які перешкоджають трансферу технологій, узагальнення розуміння процесу міжнародного трансферу технологій як ключової компетенції за утримання лідерських позицій на світовому ринку; визначення шляхів передачі технології в міжнародному трансфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботах В.Є. Шукшунова та інших учених досліджуються особливості трансферу інновацій у наукоємному бізнесі і відзначаються його комунікативні особливості, прикладний характер процесу та як засіб поширення інновацій між галузями [1, с. 4–8].

В.В. Титов відзначає характерну відмінність сучасного трансферу технологій, яка передбачає не лише передачу інформації про новачку, але й її освоєння за активної участі джерела даної інформації, її реципієнта і кінцевого користувача продукту [2].

В умовах впливу процесів глобалізації на розвиток трансферу технологій важливу роль відіграє не лише цедент (сторона, яка передає технологію) та реципієнт (сторона, яка отримує технологію), а й інші суб'єкти (посередники, консультанти, ЗМІ, інвестори, державні органи). На практиці міжнародна передача технології реалізується в різних формах та напрямках (рис. 1). Відповідно, трансфер технологій є об'єктом регулювання на державному та міжнародному рівнях. Основними цедентами технологій є транснаціональні компанії, які можуть передавати технології в інші країни світу через філіали, тобто внутрішній трансфер і через інші форми (франчайзинг, підпорядковані спільні підприємства, ліцензування, технічна підтримка, договори на виробництво спеціального обладнання), тобто зовнішній трансфер.

Такі форми можуть використовувати у процесі трансферу й невеликі фірми, проте ТНК мають більше переваг, оскільки можуть запропонувати «пакет послуг», тобто не тільки технологію, а й управління та маркетинг, що значно підвищить ефективність застосування новітніх технологій. Також глобальні виробничі мережі залучають нових виробників із країн, що розвиваються, що дає можливість вийти на новий ринок, вступити в комерційні відносини та здійснювати трансфер технологій. Прикладом цього є корпорація «Дженерал електрик», яка розміщує на сайті інформацію про потреби в деталях, і фірми з усього світу мають право брати участь за право їх постачати.

Важливу роль у передачі технологій відіграють міжнародні організації (ООН, МВФ, Світовий банк), які надають технічну підтримку країнам, що розвиваються. Ці країни набувають багато переваг, відкриваючи свої нові ринки [3, с. 18–23].

Вартість створених у світі технологій нині становить близько 60% усього валового суспільного продукту. Сумарний об'єм торгівлі технологіями оцінюється на рівні 500 млрд. дол. [4]. А кожні 7–10 років відбувається подвоєння витрат на наукові розробки. Найбільш дорогими є не стільки самі наукові дослідження, скільки доведення їх результатів до безпосереднього промислового застосування.

Технології є основним компонентом розвитку і науково-технічного прогресу. Витрати на їх застосування становлять лише 10–25% об'ємів реалізації, тому існує висока рентабельність торгівлі таким товаром. Так фірма за короткий термін досягає конкурентоспро-

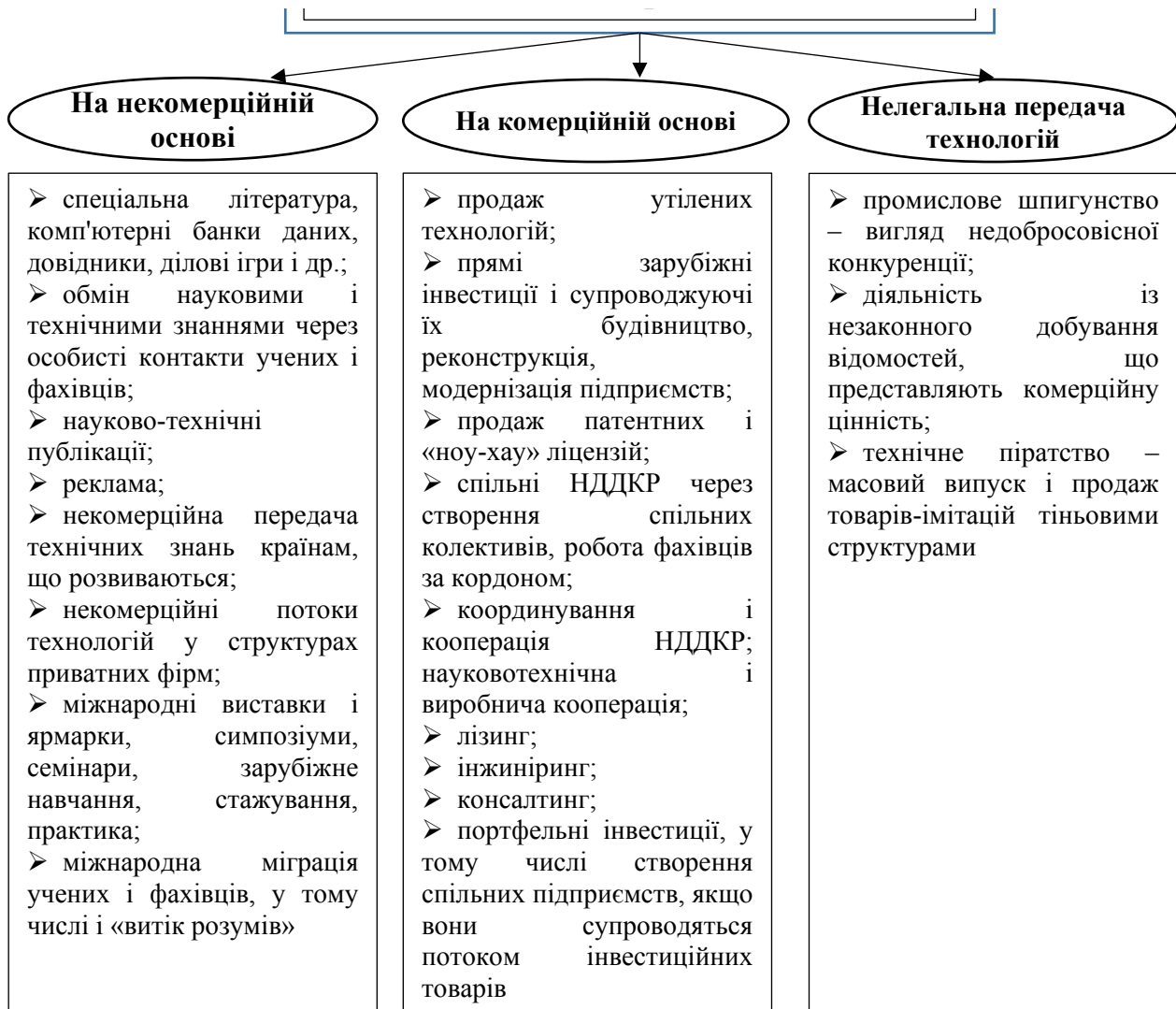


Рис. 1. Основні шляхи передачі технологій

можності на світовому ринку та збільшує об'єм експорту, сприяючи розвитку освітнього, наукового і виробничо-технологічного потенціалу, включаючи систему підготовки кадрів і фундаментальну науку, необхідну для підтримки сучасного технологічного рівня і переходу на новий, більш високий технологічно-інтелектуальний рівень галузей економіки, адже унікальні технології, що дуже важливо на сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів суспільства, мають можливість надати новизну та найвищий технічний рівень, науковцями створюються науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, а також унікальні технології варто оцінювати з урахуванням її спроможності створювати максимальний прибуток на ринку.

Здійснення трансферу технологій на макроекономічному рівні не є достатньо сформованим: немає алгоритму дій, нормативно-право-

вої бази, державного контролю. Моделі інших країн, таких як Німеччина, США, Китай, Японія, Росія, Австралія, не можуть бути застосовані в Україні через внутрішні особливості: не визначено повноваження учасників процесу трансферу, немає джерел фінансування щодо розроблення технологічних інновацій у сфері науки, освіти, виробництва, промисловості, маркетингу тощо [5, с. 31–34; 6, с. 36; 7, с. 289–294].

Оскільки на даному етапі в умовах економічної кризи відбувається відтік людей, території залишаються без перспектив економічного розвитку, адже стикаються з проблемою відтоку талантів у більш розвинені міста та регіони, – конкуренція за людей лише зростатиме; малий та середній бізнес не розвивається. Таким чином, низька динаміка розвитку малого бізнесу на територіях є несприятливою для бізнес-середовища. Якщо місцевий

мікро- та малий бізнес не буде мати фінансових ресурсів для розвитку, можна запропонувати фонди мікрокредитування, грантові програми або фінансові гарантії.

Якщо бізнес не може знайти персонал, необхідний аналіз потреб у робочій силі, програми перекваліфікації, профорієнтації та програми інклюзивності, розвиток профтехосвіти та співпраця з університетами. Якщо на території малий відсоток бізнесу, потрібно проводити навчальні тренінги для розвитку підприємництва, створювати бізнес-інкубатори та/або розвивати фонди посівного фінансування. Якщо малий бізнес не зростає, потрібно стимулювати інновації через ваучерні програми, технопарки або центри трансферу технологій. Центри підтримки бізнесу та агенції місцевого розвитку можуть бути відповідальними за впровадження таких інструментів; закриваються заводи – на зміну одним галузям приходять інші, одні території виграють, інші – програють; знищується інфраструктура – немає досвіду роботи з грантами; слабка співпраця між владою та бізнесом (така співпраця має відбуватися у продуктивний, неконфліктний спосіб, прозоро і без корупційних механізмів, часто території не знають, за допомогою яких саме механізмів можна налагодити таку співпрацю); закинуті промислові об'єкти (у багатьох містах є велика кількість радянських промислових об'єктів, закинутих або мало використовуваних), більшість із них непридатні для використання та є у приватній власності, але на комунальній землі. Це прихований потенціал для розвитку. Такими об'єктами потрібно займатися спільно місцевій владі, власникам, бізнесу та активістам, упроваджувати програми та проекти просторового розвитку, передавати інформацію про такі об'єкти центрам залучення інвестицій. Для молоді ключовим фактором стає якість робочих місць, а саме використання технологій та креативу.

Сучасний світ побудований на нанотехнологіях, тому розвиток креативних індустрій, підтримка технологічного бізнесу через співпрацю з вищими навчальними закладами, створення технопарків, центрів трансферу технологій стає критично важливим для великих міст. Також необхідно створювати центри підтримки бізнесу, стимулювати підприємство через гранти, фонди. Великий бізнес повинен ставати більш інновативним (через упровадження нових технологій) самостійно чи у співпраці із центрами трансферу технологій або працюючи над новими проектами у кластерних організаціях. Нові бізнеси можуть

створюватися в інкубаторах або технологічних парках [8].

Агенцією PPV Knowledge Networks (створена у 2008 р. для економічного розвитку, що створює та розвиває бізнеси та бізнес-мережі) було створено проект «ПроРозвиток», який базується на європейському підході до стратегій сталого розвитку територій, міст та регіонів, дає можливість зорієнтуватися, які інструменти можна використовувати для розв'язання типових економічних проблем. Для розвитку економіки та стратегічного плану програми «ПроРозвиток» передбачено створення центрів трансферу технологій.

Центр трансферу технологій являє собою спеціалізовану організацію, що забезпечує отримання прибутку від результатів діяльності науково-дослідних робіт, розроблення нових технологій та ноу-хау. Учасниками трансферу є університети, бізнес, наукові та дослідницькі інституції, технологічні та індустриальні парки, вони матимуть змогу тісно взаємодіяти між собою. Діяльність центру трансферу технологій пов'язана з процесами дослідження ринків для технологій. Як результат, буде підвищуватися наукоємність підприємств, захист прав інтелектуальної власності, створення нових робочих місць, комерціалізація винаходів та технологій. І, як наслідок, це впливатиме на підвищення конкурентоспроможності регіону та країни, введення на ринок нових високотехнологічних продуктів та послуг, зростання попиту на дослідницькі та наукові професії. Функціонування такого центру зображено на рис. 2.

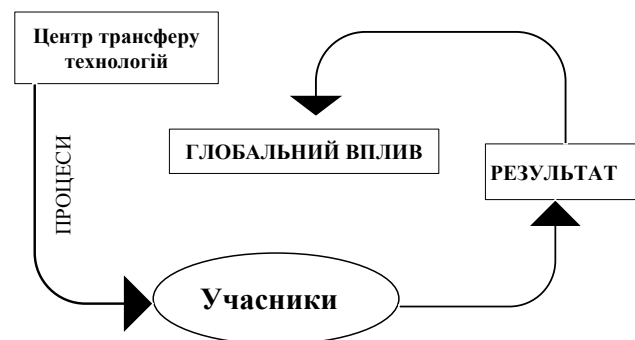


Рис. 2. Схема функціонування центру трансферу технологій

Також такими центрами здійснюватиметься захист прав інтелектуальної власності, оформлення технічної документації, патентування та ліцензування та надаватиметься можливість подолати технологічну відсталість країни та підвищити ефективність діяльності й конкурентоспроможність підприємств.

Висновки з цього дослідження. Отже, важлива частина інноваційного процесу – трансфер технологій, оскільки він виступає головною мережею передачі науково-технічних знань від розробника до замовника. Учасники трансферу вступають у довгострокові відносини, які відбуваються під впливом глобалізаційних процесів та спрямовані на досягнення матеріального успіху від упровадження нових знань у сфері технологій у виробництво. В Україні через слабку взаємодію науки та бізнесу трансфер відбувається дуже

повільно, через це країна втрачає багато можливостей у сфері використання інноваційних технологій. Таким чином, важливо створювати центри трансферу технологій, які будуть вивчати, досліджувати нові технології та використовувати на практиці шляхом трансферу. Успішний трансфер технологій впливає на покращення економічного стану країни, що буде сприяти розвиненню інфраструктури, створенню нових робочих місць, підвищенню кваліфікації працівників, упровадженню програм розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Организационные структуры технологических коммуникаций трансфера инноваций в наукоемком бизнесе / В.Е. Шукшунов, М.Р. Габайдуллин, Ю.Ф. Гортышов [и др.] // Инновации. – 2001. – № 3. – С. 4–8.
2. Титов В.В. Трансфер технологий : [учеб. пособ.] / В.В. Титов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.serendip.narod.ru/voir/ourself/indexvvt.htm>.
3. Величко А.В. Теоретико-методологічні основи дослідження розвитку міжнародного трансферу технологій / А.В. Величко // Вісник ДНУ. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2012. – № 4. – С. 18–23.
4. Україна: Послуги з підтримки та розвитку МСП в пріоритетних регіонах EuropeAid/121495/C/SV/UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/books/ClusterHandbookUkr.pdf> ISSN 1811-9824.
5. Ибрагимов Ю. Передача технологии и ее государственное регулирование в США / Ю. Ибрагимов // Внешняя торговля. – 1994. – № 2/3. – С. 31–34.
6. Игнатъева А.В. Исследование систем управления / А.В. Игнатъева, М.М. Максимцов. – Москва : Экзамен, 2000. – 157 с.
7. Смирнова Н.В. Макроекономічний рівень трансферу технологій / Н.В. Смирнова // Траєкторія науки. – 2016. – № 4(9). – С. 289–294.
8. Агенція економічного розвитку PPV Knowledge Networks [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prorozvytok.com/publication/technology-transfer-centres/>.

Основні шляхи підвищення дієвості механізму інфляційного регулювання в Україні

Кудрицька Ж.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

Олех О.І.

магістр
Національного авіаційного університету

Стаття присвячена питанням покращення умов запровадження інфляційного таргетування в Україні. У статті розглянуто основні чинники, які здійснюють негативний вплив та ускладнюють реалізацію монетарного режиму інфляційного таргетування. Також розглянуто основні напрями спрямування політики Національного банку.

Ключові слова: інфляція, інфляційне таргетування, рівень інфляції, механізм інфляційного регулювання, процентна ставка, доларизація.

Kudrytska Z.V., Oleh O.I. ОСНОВНЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЙСТВЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ИНФЛЯЦИОННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена вопросам улучшения условий внедрения инфляционного таргетирования в Украине. В статье рассмотрены основные факторы, которые оказывают негативное влияние и затрудняют реализацию монетарного режима инфляционного таргетирования. Также рассмотрены основные направления политики Национального банка.

Ключевые слова: инфляция, инфляционное таргетирование, уровень инфляции, механизм инфляционного регулирования, процентная ставка, долларизация.

Kudrytska Z.V., Oleh O.I. THE MAIN WAYS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE MECHANISM OF REGULATION OF INFLATION IN UKRAINE

The article is devoted to improving conditions for the introduction of inflation targeting in Ukraine. The article examines the main factors that negatively influence complicates the implementation of monetary inflation targeting. Also the main focus areas of the National Bank.

Keywords: inflation, inflation targeting, inflation adjustment mechanism, interest rate, dollarization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка України у 2014 році потрапила під вплив значних шоків, що походили з таких трьох джерел, як зовнішнє воєнно-політичне джерело; внутрішнє структурно-економічне джерело; недостатність зусиль з реформування системи монетарного регулювання. В умовах фінансової кризи зростає актуальність передбачення розвитку негативних явищ в економіці для того, щоб попереджати та згладжувати їх. Перш за все це стосується поведінки інфляційних процесів, яка впливає на всі сфери економічного і соціального життя країни.

Інфляція є одним з індикаторів макроекономічної нестабільності і фактором, від якого значною мірою залежить соціально-економічний розвиток країни. Тому визначення рівня інфляції, її приборкання та підтримання на сприятливому для економіки рівні є ключовими проблемами державної економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На глобальному рівні питання впливу інфляційних процесів на економічний розвиток суспільства вивчав В.Є. Власюк; сутність, причини, вимірювання інфляції покладені в основу робіт Л.П. Троцюк; еволюцію поглядів на сутність та природу походження інфляції розглядає Т.В. Комар [1–3]. Вітчизняні реалії виникнення та розвитку інфляційних процесів зустрічаємо у працях таких дослідників, як Д.Ю. Сметана, Л.М. Фільштейн, Н.Л. Гохгелеринт, В.П. Гавриш, Г.І. Гавриш, Т.П. Драганова, Т.Ф. Григораш, Я.А. Соломка, М.С. Русакевич, В.С. Марцин [1–3]. Вони накопичили достатній досвід моделювання інфляційних процесів, який потребує подальшої структуризації та критичної оцінки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема інфляції посідає важливе місце в економічній науці, оскільки її показники та соціально-економічні

наслідки відіграють серйозну роль в оцінці економічної безпеки країни. Тому доцільно розглянути умови визначення оптимального рівня інфляції для України, який відповідає концепції цінової стабільності і може бути середньостроковою метою монетарної політики НБУ в умовах реалізації режиму інфляційного таргетування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Важливим завданням на даному етапі є пошук нових підходів та рекомендацій щодо підготовки умов для запровадження режиму інфляційного таргетування в Україні в умовах фінансової кризи, що й зумовило напрям нашого дослідження та його основні завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національну валюту України, гривню, було запроваджено в обіг 2 вересня 1996 року в результаті успішного проведення грошової реформи. Це сприяло подоланню гіперінфляційних процесів, які саме відбува-

лись, та досягненню певної монетарної стабілізації. Інфляційні сплески протягом новітньої історії гривні до 2014 року відбувались у періоди світових криз (1998 та 2008 роки) та не перетинали верхньої межі у 40% (рис. 1).

З 2014 року відбулась різка зміна інфляційної динаміки, а саме інфляція зростала високими темпами і досягла свого максимуму – 60,9% – у квітні 2015 року [4]. Такий специфічний стан має назву стагфляційної кризи. Інфляція у цій неklasичній ситуації має характер не інфляції попиту, яку зазвичай обмежують через стиснення грошової маси, а інфляції витрат (внаслідок зростання тарифів і збільшення цін імпортованих товарів через девальвацію гривні). Таку інфляцію знижують через забезпечення валютної стабільності та стимулювання пропозиції товарів за рахунок імпортозаміщення і насичення внутрішнього ринку вітчизняними товарами.

Структура відкритої сировинної економіки, якою є Україна, і склад споживчого кошика з великою часткою імпортованих товарів визначають те, що якорем для стабільності внутрішніх цін є стабільність валютного курсу. Тобто інфляція є наслідком девальвації національної валюти, а також адміністративного підвищення цін. Головними причинами зростання інфляції з 2014 року стали [4]:

- 1) зростання цін імпортованих товарів, виражених у гривні, внаслідок девальвації національної валюти, а також передача цих ефектів на всі ціни товарів і послуг (pass-through effect);
- 2) адміністративне підвищення цін і тарифів на житлово-комунальні послуги.

Упродовж двох останніх десятиліть все більша кількість центральних банків приймає за пріоритетну мету монетарної політики

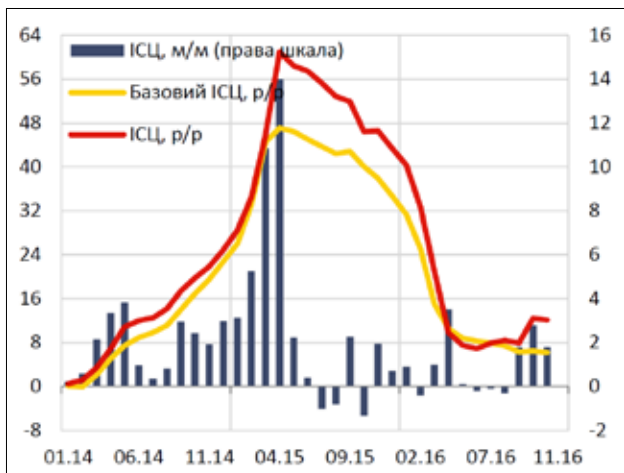


Рис. 1. Зміна цінних індексів 2014–2016 років, % [4]

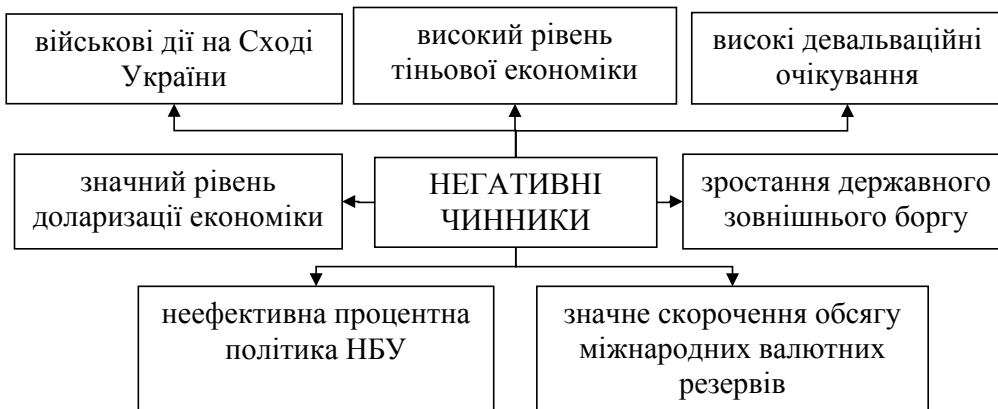


Рис. 2. Негативні чинники, які ускладнюють реалізацію монетарного режиму інфляційного таргетування

зобов'язання щодо досягнення та підтримання цінової стабільності. Це зумовлено тим, що висока і нестабільна інфляція веде до втрат добробуту суспільства. Вона спричиняє перерозподіл доходів, зниження реальної купівельної спроможності грошових заощаджень населення і підприємств, зростання невизначеності у процесі прийняття рішень економічними агентами. Внаслідок цього знижується схильність до заощаджень, які визначають довгостроковий рівень економічного зростання.

У сучасних умовах існує низка негативних чинників, які ускладнюють реалізацію монетарного режиму інфляційного таргетування (рис. 2).

Пояснимо деякі з них. Так, військові дії на Сході України загострюють політичну та економічну нестабільність в країні та зумовлюють невизначеність щодо подальшої ситуації.

Крім того, з початку 2015 року відновилася тенденція щодо зростання доларизації, яка триває досі. Дійсно, проблема доларизації в Україні залишається досить гострою та зумовлює значні негативні наслідки для реалізації інфляційного таргетування, а саме [2–3]:

– знижує ефективність грошово-кредитного регулювання Національного банку через обмеження його можливості впливати на іноземну валюту, яка стає важливою складовою пропозиції грошей в умовах доларизації економіки країни;

– суттєво впливає на інфляцію та її волатильність; у високодоларизованих країнах рівень інфляції та її мінливість є вищими, ніж в низькодоларизованих країнах; іноземна валюта витісняє з грошового обігу національну і в такий спосіб привласнює собі вартість товарів, що в кінцевому результаті призводить до падіння купівельної спроможності гривні та її знецінення.

Значна мінливість ставок на міжбанківському ринку провокує наступну причину – неефективну процентну політику Національного банку. Ставка НБУ не виконує функцію орієнтира вартості ресурсів, і, на відміну від країн з режимом ІТ, за нею не проводиться основний обсяг операцій з регулювання ліквідності.

Нині має місце досить високий рівень тіньової економіки в Україні (понад 45% від ВВП). Звісно, розрахунки проводяться в іноземній валюті.

Нерозумна боргова політика уряду України зумовлює зростання державного зовнішнього боргу. Водночас відбувається значне скорочення обсягу міжнародних валютних резервів.

Вплинути на покращення економічної ситуації для запровадження монетарного режиму інфляційного таргетування, згідно з розробленими НБУ етапами (рис. 3), можна за допомогою покращення грошово-кредитного регулювання Національного банку через такі важелі впливу (рис. 4).



Рис. 3. Етапи переходу до режиму інфляційного таргетування в Україні [4]

Необхідно вдосконалювати наявні та розробляти нові теоретично-практичні підходи до грошово-кредитного регулювання. Сьогодні в Україні застосовується кількісний підхід монетарного регулювання, тоді як європейські центральні банки, які запровадили інфляційне таргетування, використовують процентні інструменти регулювання грошово-кредитного ринку (через

управління короткостроковими процентними ставками) (рис. 5).

Перехід до гнучкого курсу повинен супроводжуватися активізацією процентних інструментів. Для цього необхідно:

1) провести аналіз інструментів та процедур реалізації монетарної політики НБУ та центральних банків, що запровадили режим таргетування інфляції, і змінити вітчизняний

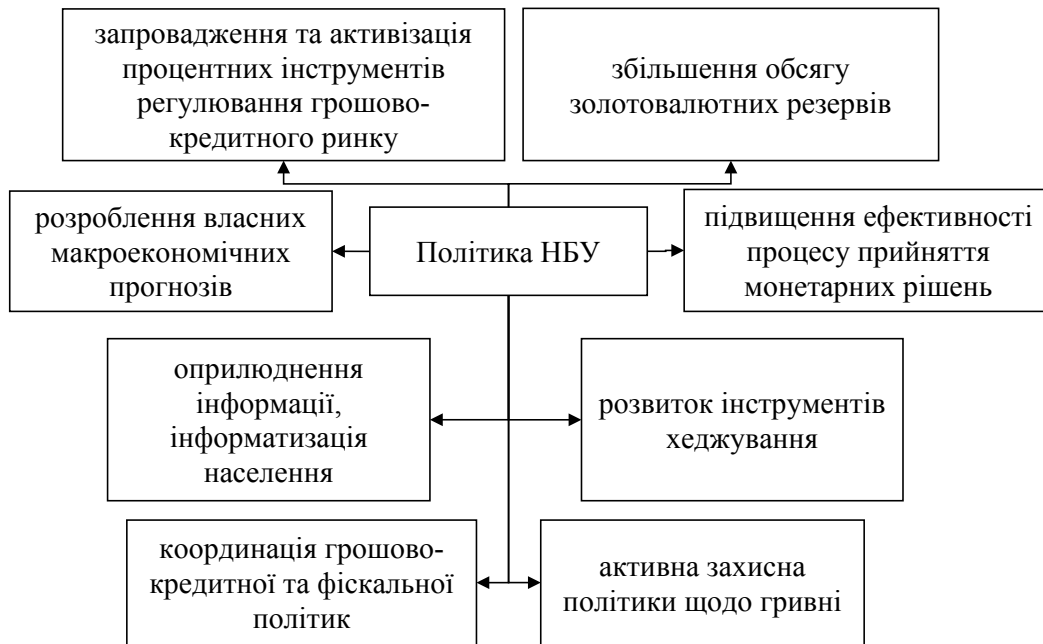


Рис. 4. Сфери покращення грошово-кредитного регулювання Національного банку



Рис. 5. Основні напрями дій для створення умов успішного функціонування режиму інфляційного таргетування в Україні [4]

інструментарій грошово-кредитного регулювання відповідно до найкращого світового досвіду;

2) дотримуватися таких правил процентної політики, які забезпечать наближення практики її реалізації в Україні до стандартів країн з режимом таргетування інфляції:

– правило Тейлора; утримування на позитивному рівні ставки Національного банку України проти рівня інфляції з метою зниження темпів інфляції у середньостроковій перспективі;

– правило процентного підходу; перехід у середньостроковій перспективі до процентного підходу регулювання грошово-кредитного ринку та відхід від кількісного підходу, коли операційним орієнтиром грошово-кредитної політики є монетарна база; визначення у законодавчій базі цілей застосування, функціонального призначення, механізму проведення, критеріїв оцінки ефективності інструментів грошово-кредитного регулювання, які мають бути підпорядковані меті управління короткостроковими процентними ставками міжбанківського ринку, а не регулюванню грошової пропозиції;

– правило вузького процентного коридору; поступове звуження офіційного процентного коридору, який формується за депозитними та кредитними ставками овернайт; як засвідчує зарубіжний досвід, вузький коридор збільшує ефективність впливу центрального банку на формування короткострокових процентних ставок грошово-кредитного ринку;

– правило прозорості та передбачуваності процентної політики; продовжування оприлюднення на офіційному веб-сайті Національного банку лише трьох офіційних ставок, а саме облікової ставки, ставок за депозитами та кредитами овернайт; це дасть чіткі процентні орієнтири економічним агентам щодо максимальної та мінімальної ставок центрального банку та ставки за основною операцією з регулювання ліквідності; розроблення єдиного базового документа щодо інструментів і процедур монетарної політики і розміщення його на офіційному сайті Національного банку; це дасть змогу мінімізувати кількість нормативних документів, збільшити зрозумілість операційних засад монетарної політики та механізму регулювання ліквідності; запровадження підходу «керівництва на перспективу» (“forward guidance”) – оприлюднення інформації щодо майбутньої динаміки процентних ставок Національного банку, а саме облікової ставки та ставок за операціями

постійного доступу, які формують процентний коридор, ставок овернайт на міжбанківському ринку з метою надання економічним агентам чітких орієнтирів грошово-кредитної політики;

– правило незначної зміни основної процентної ставки; здійснення коригування ставки Національного банку незначними кроками (0,25–0,5%);

– правило операційного орієнтира; визначення у законодавчо-нормативній базі ставки овернайт на міжбанківському ринку операційним орієнтиром грошово-кредитної політики, а також концентрація зусиль на мінімізації її волатильності;

– правило узгодженості основної операції центрального банку, яка проводиться за ключовою ставкою НБУ із позицією ліквідності банківської системи; визначення виду основної операції Національного банку з регулювання ліквідності, який відповідає поточній банківській ліквідності; аналогічно до досвіду країн із профіцитом ліквідності банківського сектору (Угорщина, Філіппіни, Албанія, Сербія) в умовах профіциту ліквідності основними операціями Національного банку мають бути депозитні операції терміном на 7 або 14 днів, за якими необхідно проводити найбільший обсяг операцій; при цьому ставка за такими операціями не повинна перевищувати облікову ставку НБУ; в умовах дефіциту банківської ліквідності існують 7–14-денні операції РЕПО; аналогічно до досвіду країн із дефіцитом ліквідності банківського сектору (Вірменія, Польща, Румунія, Туреччина, Індонезія, ПАР) або тендерів з підтримання ліквідності термін становить 7 або 14 днів [1–3].

Збільшення обсягу золотовалютних резервів з метою нарощення запасу ліквідності. Належний обсяг резервів є важливим чинником зниження негативних очікувань економічних суб'єктів на валютному ринку, а також основою для проведення Національним банком стабілізаційних валютних операцій.

Власний макроекономічний прогноз збільшить операційну незалежність НБУ, оскільки регулятор не муситиме пристосовуватися до прогнозів уряду. Оприлюднення на офіційному сайті НБУ прогнозу банківської ліквідності (за досвідом центрального банку Грузії, Угорщини) сприятиме удосконаленню управління ліквідністю.

Що стосується підвищення ефективності процесу прийняття монетарних рішень, то за аналогією кращого досвіду країн з інфляційним таргетуванням та в рамках структурної трансформації НБУ, яка розпочалася навесні

2014 року, створено спеціалізований орган – Комітет з монетарної політики з метою підвищення інституційної спроможності НБУ як регулятора.

Для збільшення довіри населення до грошово-кредитної політики та розуміння процесу прийняття монетарних рішень необхідно продовжувати практику оприлюднення річного графіку засідань Комітету з монетарної політики та Правління НБУ, уточнень до них; щоквартальної публікації інфляційного звіту; проведення прес-конференцій; розміщення прес-релізів, аналітичних записок тощо. На нашу думку, потрібно започаткувати практику розміщення на офіційному сайті НБУ протоколів засідань Комітету з монетарної політики із зазначенням результатів голосування членів Комітету.

З метою збільшення довіри до грошово-кредитної політики у 2017 році на офіційному сайті НБУ створено розділ «Монетарна політика», який систематизує інформацію стосовно цілей, інструментів монетарної політики і містить такі підрозділи: цілі та завдання монетарної політики; інструменти монетарної політики; комітет з монетарної політики.

Цей розділ має бути більш інформативним, описуючи фактори, які зумовлюють відхилення індексу споживчих цін від проголошеного таргету і на які центральний банк нездатний впливати за допомогою монетарних інструментів.

Населенню потрібно пояснити, що якщо ріст цін спричинений збільшенням сукупного попиту, то центральному банку достатньо проводити жорсткішу монетарну політику для дотримання проголошеної інфляційної мети. Якщо ріст цін зумовлений екзогенними шоками (зростання світових цін, низький врожай, технологічні зміни, стихійні лиха, тощо), то, на жаль, центральний банк тут безсилий, а проведення жорсткої грошово-кредитної політики принесе більше негативних наслідків, ніж позитивних.

Забезпечення координації грошово-кредитної та фіскальної політик з метою досягнення таргету по інфляції та утримування її упродовж тривалого часу на низькому рівні. Головними напрямками координації мають бути:

1) таргетування або зниження рівня інфляції;

2) забезпечення адекватної боргової політики;

3) фінансування дефіциту державного бюджету, зокрема фінансування шляхом випуску державних цінних паперів і монетизації державного боргу;

4) стимулювання економічного зростання;

5) управління дефіцитом платіжного балансу.

Розвиток фінансового ринку, зокрема інструментів хеджування, що сприятиме зменшенню залежності економіки та грошово-кредитної сфери від зовнішніх запозичень та створенню стабільних джерел довгострокових фінансових ресурсів. З метою розвитку інструментів хеджування Національному банку необхідно рекомендувати банкам активно застосовувати у депозитних та кредитних операціях плаваючі ставки. Зазначена практика застосовувалась на початковому етапі переходу до режиму інфляційного таргетування у країнах, що розвиваються.

Проведення активної захисної політики щодо гривні, спрямованої на підвищення довіри та попиту на національну валюту. Сьогодні економічно розвинуті країни та країни, що розвиваються, застосовують різноманітні заходи, спрямовані на обмеження сфери обігу іноземної валюти та підвищення престижу, довіри до національної валюти. Так, на офіційному сайті центрального банку Грузії є окремий розділ «Ларізація», який містить детальний опис загроз високої доларизації для економіки Грузії, заходів, що застосовуються Національним банком Грузії з метою зниження ступеня використання іноземної валюти в економіці [3; 4]. Окрім цього, у деяких країнах існують нормативно-правові акти, які регулюють сферу функціонування національної валюти та визначають захисну політику держави щодо неї (у США є Закон «Про національну валюту», у Туреччині – Указ № 32 «Про захист вартості турецької валюти»).

Висновки з цього дослідження. Таким чином, утримання курсу на реалізацію комплексу вищезазначених заходів як на рівні Національного банку України, так і на рівні уряду сприятиме успішному застосуванню режиму таргетування інфляції у найближчій перспективі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Петрик С.О. Інфляція та її вплив на економіку та соціальну сферу / С.О. Петрик, Н.В. Салатюк // Наукові здобутки молоді – вирішення проблем харчування людства у XXI столітті : програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів (10–11 квітня 2014 року). – К., 2014. – Ч. 3. – С. 20–21.
2. Нескородєв С.В. Аналіз цін та інфляції в ході «середнього» циклу національної економіки (1999–2012 рр.) / С.В. Нескородєв // Вісник НБУ. – 2014. – № 1. – С. 50–54.
3. Методологічні положення щодо організації статистичного спостереження за змінами цін (тарифів) на споживчі товари (послуги) і розрахунків індексів споживчих цін : Наказ Державної служби статистики України від 1 липня 2013 року № 190 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2014/371/metod_pol_zmin.zip.
4. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 338.45:622.324

Використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності для нормування показників безпеки постачання природного газу

Музиченко М.В.

здобувач

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті обґрунтовується використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності для нормування показників безпеки постачання природного газу, використання числової шкали бажаності, яка має градації в пропорціях золотого перетину, як для оцінки окремих часткових показників безпеки постачання природного газу, так і для оцінки єдиного композитного індексу безпеки постачання природного газу.

Ключові слова: логістична функція Ферхюльста, функція бажаності, енергетична безпека, постачання природного газу.

Музыченко Н.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ ФЕРХЮЛЬСТА КАК ФУНКЦИИ ЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ НОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПОСТАВКИ ПРИРОДНОГО ГАЗА

В статье обосновывается использование логистической функции Ферхюльста как функции желательности для нормирования показателей безопасности поставки природного газа, использования числовой шкалы желательности, которая имеет градации в пропорциях золотого сечения, как для оценки отдельных частных показателей безопасности поставки природного газа, так и для оценки единого композитного индекса безопасности поставки природного газа.

Ключевые слова: логистическая функция Ферхюльста, функция желательности, энергетическая безопасность, поставки природного газа.

Muzychenko M.V. USE OF THE VERHULST LOGISTIC FUNCTION AS A DESIRABILITY FUNCTION TO NORMALIZE THE NATURAL GAS SUPPLY SECURITY INDICATORS

The article substantiates the use of the Verhuhlst logistic function as a desirability function to normalize the natural gas supply security indicators, and also substantiates the use of a numerical desirability scale that has gradations in the proportions of the golden section, both for estimating individual private natural gas supply security indicators, and for estimating single composite natural gas supply security index.

Keywords: Verhulst logistic function, desirability function, energy security, natural gas supply.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах безпека постачання природного газу є важливою складовою енергетичної безпеки держави, а її забезпечення є одним з першочергових державницьких завдань.

Поточний рівень безпеки постачання природного газу може бути визначений шляхом аналізу основних показників короткотермінової безпеки постачання природного газу, які відображають зовнішні фактори, пов'язані з можливими зривами (перебоями) імпорту природного газу, та внутрішні фактори, пов'язані з виробництвом, перетворенням і розподілом енергії в межах держави. Зовнішні і внутрішні фактори повинні відображати як вразливість до відповідних ризиків і стійкість енергетичної системи держави, так і здатність енергетичної системи держави до протистояння можливим зривам (перебоєм) у постачанні природного газу за рахунок внутрішніх запасів природ-

ного газу та/або використання інших маршрутів постачання природного газу та його постачальників.

Показники безпеки постачання природного газу відрізняються один від одного за своїми сутністю і масштабами вимірювання, мають різні одиниці виміру та діапазони значень. Для їх нормування і оцінювання використовуються різні методичні підходи з використанням різних кількісних або якісних шкал оцінювання. При цьому визначення кількісних параметрів мінімально необхідних або безпечних рівнів показників енергетичної безпеки базується на використанні спостережуваних діапазонів значень відповідних показників або на використанні відповідних експертних оцінок.

Відсутність єдиних методичних підходів до якісної і кількісної оцінки основних показників безпеки постачання природного газу, їх трактування і зіставлення створюють певні проблеми під час визначення рівня енергетичної безпеки.

Особливі труднощі щодо цього виникають під час вирішення багатокритеріальних задач агрегації окремих показників в єдиний узагальнений індекс безпеки постачання природного газу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для розв'язання багатокритеріальних задач формалізації узагальнених показників використовуються різні методи їх побудови. Одним з найбільш відомих методів є використання узагальненої функції бажаності Е. Харрінгтона, яка виникла внаслідок спостережень за реальними рішеннями експериментаторів та має такі корисні властивості, як безперервність, монотонність і гладкість [1].

В основу побудови узагальненої функції бажаності Е. Харрінгтона покладена ідея попереднього перетворення (нормування) всіх розмірних показників в безрозмірні показники якості (функції бажаності), які змінюються від нуля (дуже погана якість) до одиниці (висока якість), тобто натуральні значення окремих показників перетворюються у безрозмірні за одиничною шкалою бажаності [2].

Безпосередньо функції бажаності є такими залежностями:

1) двобічні (коли відхилення показника від його оптимального значення в будь-який бік призводять до зниження якості);

2) однобічні зростаючі (коли якість зростає під час зростання показника);

3) однобічні спадні (коли якість зростає під час зниження показника).

Методика підбору функцій бажаності всіх трьох вищевказаних типів була запропонована Е. Харрінгтоном. Згідно з цією методикою для двосторонньої залежності після попереднього визначення мінімального y_{\min} і максимального y_{\max} значень показника, які відповідають дуже низькій якості (не більше 5%), відповідна функція бажаності має такий вигляд [2; 3]:

$$Y_i = \exp\left\{-\left|y'_i\right|^n\right\}, \quad (1)$$

де y'_i – безрозмірна величина, яка визначається таким чином:

$$y'_i = \frac{2y_i - (y_{\max} + y_{\min})}{y_{\max} - y_{\min}}. \quad (2)$$

У зв'язку з симетричністю цієї функції бажаності оптимальне значення показника визначається як середнє арифметичне мінімального y_{\min} і максимального y_{\max} його значень.

Показник n визначає форму кривої, для його визначення необхідно мати ще одне значення показника y_0 , за якого відома оцінка якості Y_0 :

$$n = \frac{\ln(\ln Y_0^{-1})}{\ln y_{i0}}. \quad (3)$$

Односторонні залежності Е. Харрінгтона мають такий вигляд:

$$Y_i = \exp(-\exp(-y'_i)). \quad (4)$$

При цьому повинно бути вказане оптимальне значення показника, яке відповідає якості не нижче 95%, і найгірше значення показника, яке відповідає якості не більше 5%, а також ще хоча б одне значення показника для перевірки.

Загалом методика Е. Харрінгтона отримала широке розповсюдження під час проведення відповідних досліджень, але внаслідок її громіздкості деякими дослідниками запропоновані більш зручні методики використання функції бажаності. Наприклад, у роботі [4] було запропоновано більш прості і достатньо гнучкі функції бажаності:

– для симетричних двобічних залежностей:

$$Y_i = \exp\left\{-k\left(\frac{y_i - a_i}{b_i - a_i}\right)^2\right\}; \quad (5)$$

– для однобічних залежностей:

$$Y_i = \frac{1}{1 + \exp\left\{-k\left(\frac{y_i - c_i}{a_i - c_i}\right)\right\}}, \quad (6)$$

де a_i – оптимальне значення показника y_i , коли двобічна функція бажаності дорівнює 1, або 100% якості, а однобічна становить не менше 0,95, або 95% якості;

b_i – значення показника, яке відповідає якості менше 0,05, або 5% якості;

c_i – значення показника, яке відповідає якості 0,5, або 50% якості;

k – коефіцієнт, що визначає форму кривої, для остаточного вибору значення якого залучаються відповідні експерти.

Функції бажаності (5; 6) набули достатньо широкого застосування під час проведення досліджень в різних галузях, але під час їх використання для остаточного вибору значення коефіцієнта, що визначає форму кривої функції бажаності, існує потреба у залученні відповідних експертів, що є додатковим суб'єктивним фактором [3; 5–7].

Важливим питанням використання функції бажаності є питання градації безрозмірної шкали бажаності, яка встановлює відповідність між фізичними і психофізичними параметрами і використовується для перетворення значень окремих безрозмірних показників, які знаходяться в діапазоні від 0 до 1, у відповідні бажаності [2; 5].

Для отримання безрозмірної шкали бажаності зручно користуватись розробленими

таблицями відповідностей фізичних параметрів психофізичним (табл. 1).

Водночас недоліком стандартної безрозмірної шкали бажаності є те, що числові оцінки за цією шкалою не мають певного змістового навантаження. Наприклад, вибір оцінок за шкалою бажаності 0,37 і 0,63 пояснюється зручністю розрахунків ($0,37=1/e$, $0,63=1-1/e$), а оцінка 0,37 вважається такою, що зазвичай відповідає межі допустимих значень. Решта оцінок за цією шкалою використовується фактично за замовчуванням.

Таблиця 1
Співвідношення між кількісними значеннями безрозмірної шкали і психологічним сприйняттям людини

| Бажаність | Оцінки за шкалою бажаності |
|-------------|----------------------------|
| Дуже добре | 1–0,8 |
| Добре | 0,8–0,63 |
| Задовільно | 0,63–0,37 |
| Погано | 0,37–0,2 |
| Дуже погано | 0,20–0 |

Джерело: [2; 5]

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності для нормування показників безпеки постачання природного газу, а також обґрунтування використання числової шкали бажаності, яка має градації в пропорціях золотого перетину, як для оцінки окремих часткових показників безпеки постачання природного газу, так і для оцінки єдиного композитного індексу безпеки постачання природного газу, складовими якого є окремі часткові показники безпеки постачання природного газу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо можливість і особливості використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності. Ця функція є сигмоїдальною (S-образною) функцією у такому вигляді [8]:

$$f(x) = \frac{L}{1 + e^{-k(x-x_0)}}, \quad (7)$$

де L – максимальне значення логістичної функції;

x_0 – значення аргументу, за якого функція дорівнює половині свого максимального значення L ;

k – коефіцієнт крутизни кривої в точці x_0 , $k > 0$.

Чим більше значення коефіцієнта k , тим більш круто зростає логістична функція в точці x_0 .

Логістична функція визначена в діапазоні дійсних чисел $[-\infty, +\infty]$ і є зростаючою функцією. Під час наближення аргументу до $+\infty$ функція прагне до свого максимального значення L , а під час наближення аргументу до $-\infty$ функція прагне до нуля. Графік стандартної логістичної функції ($k = 1$, $x_0 = 0$, $L = 1$) представлений на рис. 1.

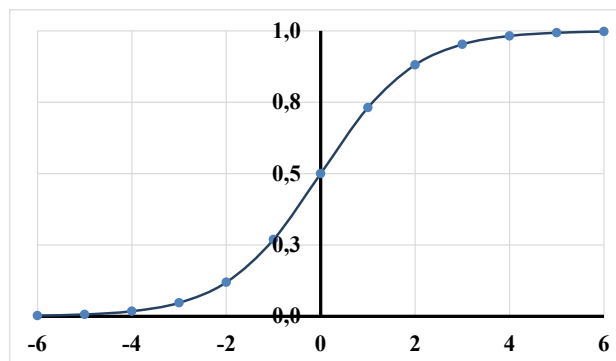


Рис. 1. Графік стандартної логістичної функції [8]

Враховуючи властивості експоненційної функції, на практиці логістичну функцію обчислюють в певному діапазоні дійсних чисел, який є достатнім для забезпечення необхідної точності обчислення цієї функції під час наближення до крайніх її значень (0 і L).

Для більш зручного використання в цілях дослідження (для показників, які не мають від'ємних значень) графік логістичної функції має бути зсунутий праворуч по осі аргументів на таку величину x_0 , щоб значуща область її визначення (від 0 до 1) перебувала в області додатних значень аргументу.

При цьому величина зсуву праворуч x_0 визначається з міркувань необхідної точності обчислення цієї функції під час наближення до крайніх її значень (0 і 1), а саме величина x_0 дорівнює половині необхідної ширини Δ області зміни значень аргументу x , за якого значення функції змінюються від 0 до 1:

$$x_0 = \frac{\Delta}{2}. \quad (8)$$

Величина Δ є різницею між розглянутими максимальним x_{\max} і мінімальним x_{\min} значеннями аргументу x :

$$\Delta = (x_{\max} - x_{\min}). \quad (9)$$

При цьому значення логістичної функції в точці x_0 завжди дорівнює половині L .

Далі розглянемо більш детально практичне використання одиначної логістичної

функції (при $L=1$) як функції бажаності $Y_i(y_i)$ для нормування i -го розмірного показника y_i .

Діапазон зміни i -го розмірного показника y_i від свого мінімального $y_{i \min}$ до свого максимального значення $y_{i \max}$ будемо визначати так:

$$\Delta = (y_{i \max} - y_{i \min}) > 0. \quad (10)$$

Значення аргументу y_{i_0} , за якого функція $Y_i(y_i)$ дорівнює половині свого максимального значення (тобто 0,5), визначаємо таким чином:

$$y_{i_0} = \frac{\Delta}{2} = \frac{(y_{i \max} - y_{i \min})}{2}. \quad (11)$$

Використовуючи Δ , значення коефіцієнта k можна оцінити з точністю, достатньою для забезпечення цілей дослідження, у такий спосіб [9]:

$$k \approx \frac{10}{\Delta}. \quad (12)$$

Значення безрозмірного показника Y_{i_0} – це значення функції в точці y_{i_0} , яке завжди дорівнює 0,5 (50% якості):

$$Y_{i_0} = Y_i(y_{i_0}) = 0,5. \quad (13)$$

Беручи до уваги те, що у формулі (7) логістичної функції знак мінус перед коефіцієнтом k однозначно визначає цю функцію як зростаючу від 0 до L функцію, а також таку важливу властивість логістичної функції [8]:

$$f(-x) = 1 - f(x). \quad (14)$$

можна сказати, що якщо у формулі (7) перед коефіцієнтом k уникнути знака мінус, то ця функція перетвориться у симетричну спадаючу від L до 0 функцію.

Таким чином, для показників, що є односторонніми зростаючими залежності, якість яких зростає до максимального рівня у разі зростання ознаки до її максимального значення, як односторонню зростаючу функцію бажаності будемо використовувати таку функцію:

$$Y_i(y_i) = \frac{1}{1 + e^{-k(y_i - y_{i_0})}}, \quad (15)$$

де y_i – поточне значення i -того розмірного показника;

y_{i_0} – значення i -го розмірного показника, за якого функція бажаності дорівнює половині свого максимального значення, тобто відповідає 50% якості цього показника;

$Y_i(y_i)$ – нормоване безрозмірне значення i -го розмірного показника;

k – коефіцієнт крутизни кривої логістичної функції в точці y_{i_0} ($k > 0$);

$y_{i \max}$ – максимальне значення розмірного показника y_i ;

$y_{i \min}$ – мінімальне значення розмірного показника y_i .

Через властивості логістичної функції значення Y_i в точці y_{i_0} завжди дорівнює 0,5, тобто 50% якості.

Для показників, що є односторонніми зростаючими залежності, якість яких зростає до максимального рівня у разі зменшення ознаки до її мінімального значення, як спадаючу функцію бажаності будемо використовувати таку функцію:

$$Y_i(y_i) = \frac{1}{1 + e^{k(y_i - y_{i_0})}}. \quad (16)$$

Для тих показників, де відхилення від оптимального значення в будь-який бік призводять до зниження якості, як функція бажаності використовуються одночасно функції (15; 16) залежно від того, як співвідносяться між собою поточне і оптимальне значення показника.

Виходячи з того, що функції (15; 16) є симетричними, а оптимальне значення показника $y_{i \text{ opt}}$ відповідає середньому арифметичному значень $y_{i \max}$ і $y_{i \min}$, як функція бажаності в діапазоні зростання показника від мінімального до оптимального значення використовується функція (15) (випадок нормування показника з лівого боку від оптимального значення), а в діапазоні зростання показника від оптимального до максимального значення використовується функція (16) (випадок нормування показника з правого боку від оптимального значення).

При цьому для нормування показника з лівого боку від оптимального значення діапазон зміни i -го розмірного показника y_i від свого мінімального $y_{i \min}$ до свого оптимального значення $y_{i \text{ opt}}$ визначається таким чином:

$$\Delta = (y_{i \text{ opt}} - y_{i \min}). \quad (17)$$

Для нормування показника з правого боку від оптимального значення діапазон зміни i -го розмірного показника y_i от свого оптимального значення $y_{i \text{ opt}}$ до свого максимального значення $y_{i \max}$ визначається іншим чином:

$$\Delta = y_{i \text{ opt}} + (y_{i \max} - y_{i \text{ opt}}). \quad (18)$$

Таким чином, на думку автора, використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності є більш зручним, ніж використання функції бажаності Е. Харрінгтона або інших подібних функцій, а також дає можливість нормувати окремі показники безпеки постачання природного газу з необхідною в цілях дослідження точністю і на їх основі формалізувати узагальнений композитний індекс безпеки постачання природного газу.

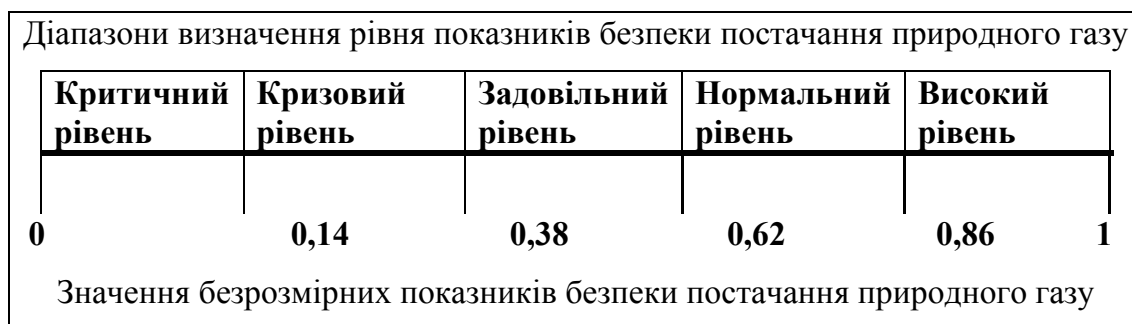


Рис. 2. Числова шкала бажаності для оцінки рівня показників безпеки постачання природного газу

Джерело: розроблено автором

Для оцінювання значень безрозмірних показників безпеки постачання природного газу автором як шкалу бажаності пропонується використовувати безрозмірну одиничну шкалу, яка має градації в пропорціях золотого перетину.

Принцип золотого перетину є широко відомим принципом пропорційного розподілу цілого на нерівні частини, за якого ціле відноситься до більшої частини так, як найбільша частина відноситься до меншої частини. У відсотковому округленому значенні застосування принципу золотого перетину на першому етапі розподілу призводить до поділу цілого на більшу частину (62%) і меншу частину (38%). На другому етапі розподілу більша частина ділиться у співвідношенні приблизно 38% і 24%, а менша частина ділиться у співвідношенні приблизно 24% і 14% тощо.

Пропорції золотого перетину застосовуються в управлінні бізнесом і є основою концепції гармонійного менеджменту, суть якої зводиться до того, що необхідною умовою сталого розвитку складної ринкової соціально-економічної системи є застосування в її структурі пропорцій золотого перетину. Чим більше пропорцій золотого перетину, тим вище стійкість системи до впливу зовнішніх факторів і здатність з меншими витратами відновлювати свою рівновагу [10–12].

Якщо прийняти, що пропорції золотого перетину дійсно є проявом структурної досконалості, то принцип золотого перетину можна розглядати як універсальний закон для побудови оптимальних економічних конструкцій, що забезпечують найвищу ефективність відтворення економічного цілого за рахунок гармонізації його складових частин [10].

Враховуючи вищезазначене, робимо припущення того, що градація шкали бажаності в пропорціях золотого перетину дасть змогу отримати гармонійно збалансовану числову

шкалу, на основі якої можуть бути отримані достовірні оцінки рівня показників безпеки постачання природного газу.

Запропонована числова шкала бажаності є одиничною шкалою і має п'ять основних градацій рівня показників безпеки постачання природного газу, граничні діапазони значень яких розраховані в пропорціях золотого перетину:

- 1) критичний рівень (0–0,14);
- 2) кризовий рівень (0,14–0,38);
- 3) задовільний рівень (0,38–0,62);
- 4) нормальний рівень (0,62–0,86);
- 5) високий рівень (0,86–1).

Таким чином, числова шкала бажаності для оцінки рівня показників безпеки постачання природного газу має такий вигляд (рис. 2).

Якщо порівняти граничні значення показників енергетичної безпеки за цією шкалою з відповідними граничними значеннями показників енергетичної безпеки, що використовуються у моделі енергетичної безпеки MOSES, запропонованої Міжнародним енергетичним агентством, то можна побачити їх певну кореляцію і відповідність значень [13].

Ця числова шкала бажаності може бути використана як для оцінки рівня окремих часткових показників безпеки постачання природного газу, так і для оцінки рівня єдиного композитного індексу безпеки постачання природного газу, складовими якого є часткові показники безпеки постачання природного газу.

Висновки з цього дослідження. Внаслідок проведеного дослідження здійснено обґрунтування використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності для нормування показників безпеки постачання природного газу, використання числової шкали бажаності, яка має градації в пропорціях золотого перетину, для оцінки окремих часткових показників безпеки постачання природного газу, а також для оцінки узагаль-

неного композитного індексу безпеки постачання природного газу.

Формалізація узагальненого композитного індексу безпеки постачання природного

газу, складовими якого є нормовані часткові показники безпеки постачання природного газу, є предметом подальших досліджень автора.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пичкалев А. В. Обобщенная функция желательности Харрингтона для сравнительного анализа технических средств / А.В. Пичкалев // Исследования наукограда. – 2012. – № 1. – С. 25–28.
2. Harrington E.C. The desirable function / E.C. Harrington // Industrial Quality Control. – 1965. – Vol. 21. – № 10. – P. 124–131.
3. Егоршин А.А. Моделирование интегрального показателя конкурентного статуса предприятия / А.А. Егоршин, Л.М. Малярец // Коммунальное хозяйство городов : научн.-техн. сб. – Вып. 50. Серия: Экономические науки. – К. : Техника, 2003. – С. 54–65.
4. Дуда Г.Г. Применение симплекс решетчатого планирования для изучения проблемы оптимизации внесения азотных удобрений при интенсивной технологии возделывания озимой пшеницы / Г.Г. Дуда, А.А. Егоршин // Агрехимия. – 1998. – № 8. – С. 115–121.
5. Лубенець І.О. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства / І.О. Лубенець // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 244–254.
6. Федулова І.В. Підходи до оцінки рівня готовності підприємства щодо інноваційного розвитку / І.В. Федулова // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. – 2011. – № 124/125. – С. 36–39.
7. Булгакова И.Н. Использование «функции желательности» для формализации комплексного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия / И.Н. Булгакова, А.Н. Морозов // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2009. – № 2. – С. 54–56.
8. Logistic function [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Logistic_function.
9. Функция Хевисайда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Функция_Хевисайда.
10. Sokol K. Assessing the scale and readiness of companies to enter the world market of informational technologies / K. Sokol // L'Association 1901 "SEPIKE" (Index Copernicus). – Poitiers, Osthofen, Los Angeles, 2015. – Edition № 9. – P. 182–186.
11. Иванус А.И. Гармонизация управления инновационным развитием экономики на основе когнитивной технологии (теория и практика) : автореф. дисс. ... докт. экон. наук / А.И. Иванус. – М., 2013. – 44 с.
12. Власова Л.В. Магические числа бизнеса / Л.В. Власова // Экономика и жизнь. – 2006. – № 37 (9147). – С. 35–36. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eg-online.ru/article/59381>.
13. Jewell J. The IEA Model of Short-term Energy Security / J. Jewell. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/moses_paper.pdf.

УДК 339.138

Нейромаркетинг: биология экономики

Бородин М.А.

кандидат технических наук,
доцент кафедры учета, экономики
и управления персоналом предприятия
Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры

Серая В.В.

студентка экономического факультета
Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры

Статья посвящена новому направлению в исследовании поведения покупателей, а именно нейромаркетингу, которое использует новейшие разработки в областях маркетинга, когнитивной психологии и нейрофизиологии. Кроме этого, раскрыты цель нейромаркетинга и его главные задачи, проанализированы основные методы получения и обработки информации, изучены перспективы развития данного направления.

Ключевые слова: нейромаркетинг, маркетинговые исследования, маркетинг, фокус-группа, нейрофизиология.

Бородин М.О., Сіра В.В. НЕЙРОМАРКЕТИНГ: БІОЛОГІЯ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена новому напрямку вивчення поведінки споживача, а саме нейромаркетингу, який використовує новітні розробки у галузях маркетингу, когнітивної психології та нейрофізіології. Окрім цього, розкриті мета нейромаркетингу та його головні завдання, проаналізовані основні методи отримання та обробки інформації, вивчені перспективи розвитку цього напрямку.

Ключові слова: нейромаркетинг, маркетингові дослідження, маркетинг, фокус-група, нейрофізіологія.

Borodin M.A., Sira V.V. NEUROMARKETING: THE BIOLOGY OF THE ECONOMY

The article is devoted to a new direction in the study of consumer behavior, namely neuromarketing, which uses the latest developments in the fields of marketing, cognitive psychology and neurophysiology. The aim of neuromarketing and its main tasks is also disclosed, the main methods of obtaining and processing information are analyzed, and prospects for the development of this direction have been studied.

Keywords: neuromarketing, marketing research, marketing, focus group, neurophysiology.

Постановка проблемы в общем виде.

Действительность такова, что все мы с вами – потребители. И неважно, что именно мы покупаем – мобильный телефон, шоколад швейцарского производства или баночку “Coca-Cola”, – шопинг является неотъемлемой частью нашей повседневной жизни, а производители, используя маркетинговые уловки, всячески пытаются увеличить эту часть. Но прогресс не стоит на месте. На слишком многие товары сегодня нет спроса, они прекращают свое существование, едва заявив о себе на рынке.

Традиционный маркетинг не утратил свою актуальность, но его эффективность снизилась: люди стали менее подвержены различным видам рекламы и продвижения, они фильтруют поступающий поток информации и больше знают о хитростях маркетологов, а значит, способны им противостоять.

До настоящего времени единственными способами понять поведение потребителя

были такие способы, как наблюдение и опрос. Но если в область пересечения этих двух источников информации добавить нейромаркетинг, то можно получить усовершенствованное будущее маркетинга – ключ к полному пониманию мыслей, чувств, мотивации, потребностей и желаний покупателей, то есть всех нас.

Это вовсе не значит, что классический маркетинг остаётся за бортом корабля – просто пришло время прибегнуть к помощи нейробиологии и по-новому взглянуть на вещи.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи заключается в изучении возможности объединения таких разных научных направлений, как экономика, физиология и психология. Именно перспектива работы на стыке данных наук даёт возможность найти ответы на актуальные вопросы о том, что именно происходит в мозге человека в момент совершения покупки, что влияет на предпочтение одного бренда другому, какая инфор-

мация проходит фильтры памяти, а какая нет. Возможно, ответы на эти вопросы – ключ к созданию будущих брендов класса «люкс». Нейромаркетинг – это одно из новейших и более узких направлений в изучении того, что же мотивирует нас на совершение тех или иных покупок: реклама, качество товара или нейрофизические процессы в голове.

Анализ последних исследований и публикаций. Не смотря на то, что нейромаркетинг – относительно новое направление в экономической и психологической науке, все же это понятие очень актуально в современных рыночных условиях при огромной конкуренции, ограниченности ресурсов и неограниченных потребностях, перечень которых изменяется и растет с каждой минутой. Именно поэтому тема изучения данного направления нашла отражение у многих зарубежных публицистов и специалистов из сфер психологии, бизнеса и медицины.

Например, маркетинговая группа Aston Business School (Астонский университет, Великобритания) в своей научной статье “What is neuromarketing? A discussion and agenda for future research” («Что такое нейромаркетинг? Обсуждение и повестка дня для будущих исследований») пытается расширить сферу применения нейромаркетинга за пределами коммерческих брендов и приложений потребительского поведения, включив более широкую концептуализацию маркетинговой науки.

Публицист Кристофер Морин в статье “Neuromarketing: The New Science of Consumer Behavior” («Нейромаркетинг. Новая наука поведения покупателя») обсуждает перспективность развивающегося направления нейромаркетинга и предполагает, что он может значительно повысить эффективность коммерческих и рекламных сообщений по всему миру, увеличив доли продаж, и тем самым развить экономику каждой страны.

Особую популярность получил Мартин Линдстром с работой “Buyology” («Buyology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя»), где он, основываясь на широкомасштабном исследовании в области нейромаркетинга, открывает правду о том, что привлекает внимание покупателей и заставляет их расстаться со своими деньгами. Кроме этого, стоит вспомнить о книге отца нейромаркетинга Дэвида Льюиса «Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя», где он рассказывает, как рекламодатели могут стимулировать продажи

и влиять на эмоции потребителей, используя цвет, запах, броские слоганы и предрассудки.

Изложение основного материала исследования. Среди производителей существует вечный вопрос успеха, на который они всячески пытаются найти ответ: почему потребители предпочитают определенный бренд в одежде, определенную марку автомобиля, определенный крем для бритья, шампунь или шоколад.

Потребители обрабатывают информацию, полученную с экранов телевизоров, рекламных баннеров или же листовок, раздаваемых у ближайшего супермаркета. Но не вся информация задерживается в нашем сознании. То, что рекламный ролик новой зубной пасты мелькает в перерывах между телешоу и программой новостей, еще не дает гарантию того, что завтра этот товар сметут с прилавков. Почему потребитель купит другую пасту, может быть, даже более дорогую, оставив разрекламированный продукт конкурента так и лежать на полке?

Сегодня ни в одной стране мира нет ни одной крупной компании, которая не участвовала бы в гонке за использование открытий нейробиологии. Область их применения – разработка технологий воздействия на потребителей (или, как считают противники и критики, манипуляции ими), а приз в этой гонке – не только их сердца, но и сознание. Следовательно, прибыль от продаж!

Каждый год в рекламные кампании вкладывается более 400 миллиардов долларов. Тем не менее традиционные методы тестирования и прогнозирования эффективности этих инвестиций в целом не заканчиваются головокружительным успехом, поскольку они зависят от желания и компетентности потребителей описывать, как они себя чувствуют, когда подвергаются воздействию рекламы. Традиционные методы исследований, такие как изучение потенциала рынка или фокус-группы, совершенно не способны выяснить, о чем действительно думают потребители. То, что люди говорят во время опросов и обсуждений в фокус-группах, с большой вероятностью не отражается на их поведении. Причинами тому являются наше иррациональное мышление, прочно укоренившиеся в обществе и традициях предубеждения, наше воспитание и другие факторы, имеющие скрытое, но мощное влияние на формирование нашего выбора [1, с. 12].

Нейромаркетинг предлагает ультрасовременные методы для непосредственного

исследования умов, не требуя когнитивного или сознательного участия.

Задача нейромаркетинга – лучше понять потребителя и его реакцию на маркетинговые раздражители путем прямого измерения процессов в мозгу и повысить эффективность методов маркетинга, изучая реакцию мозга [1, с. 27].

Научные исследования показали, что для многих потребителей возможность купить вожделенный модный предмет гардероба по низкой цене рождает в мозгу такой же всплеск, как выигрыш в лотерею или даже употребление наркотического вещества. Когда выгодная покупка попадала в поле зрения участника исследования, наблюдалась активность высокочастотных бета-волн в передних долях его мозга. Это сопровождается резким усилением сердечного ритма, который может вырасти с 70 ударов в минуту до более чем 120. Кроме того, повышается электропроводность кожи, а это индикатор возбуждения симпатической части вегетативной нервной системы. Такова древняя реакция человеческого организма на необходимость вступить в схватку, убежать или бороться с холодом. Подобно автопилоту самолета, она управляет телом человека, контролируя сердечный ритм, кровяное давление и частоту дыхания, в то время как его сознание занято другими вещами. Хотя рост симпатического возбуждения в определенных обстоятельствах можно интерпретировать как признак страха или гнева, считается, что у человека, который «охотится» за выгодными покупками, он характеризует приятное волнение и удовольствие. Анализируя, как именно потребители ищут желанные вещи, и понимая, как это воздействует на их мозг и тело, розничные фирмы могут сделать свои предложения еще более привлекательными [1, с. 47].

Если углубиться в теоретические аспекты существования нейромаркетинга, то можно констатировать, что внедрение этих технологий в деятельность той или иной компании не обойдется без проведения исследований и использования специальной аппаратуры. В своих экспериментах нейромаркетологи чаще всего используют количественную электроэнцефалографию (КЭЭГ) и функциональную магнитно-резонансную томографию (фМРТ). С помощью приборов маркетологи пытаются определить, какие участки мозга активируются у потребителя в тех или иных условиях. Другими методами являются окулография (и в лаборатории, и в обыч-

ных жизненных ситуациях), а также применение устройств, записывающих изменения сердцебиения, дыхания, мышечного напряжения, температуры тела и электропроводности кожи, отслеживающих зоны, которые отвечают за внимание, концентрацию, кратковременную и долговременную память, положительные эмоции. Оснадив магазины устройствами GPS или используя данные с мобильных телефонов, ученые отслеживают, как люди ходят по магазину, какие полки их интересуют, на какие витрины они смотрят и сколько времени проводят в каждом отделе [2, с. 34].

Нейромаркетинговое исследование дает ценные данные для создания понятной и запоминаемой рекламы. Сердцебиение, перспирация, движение глаз, анализ мимики и динамика мозговых волн открывают занавес восприятия и рассказывают о воздействии креатива больше, чем часовая беседа с респондентом. При оценке ТВ-ролик нейромаркетинг позволяет увидеть реакцию человека на музыку, появление героев, брендов, смену кадров; при изучении макетов в прессе – отметить так называемые слепые зоны и зоны повышенного внимания.

Исследования обращаются к первоисточнику, а именно к эмоциям человека при просмотре рекламы, а не выводят данные из вербальной или цифровой оценки самого респондента, которому нужно «вспомнить» и корректно описать свои ощущения. Благодаря точности нейромаркетинга десять человек, «опрошенных» его методикой, можно приравнять к ста участникам традиционного исследования, а группу из 40–50-ти – к 400–500 респондентам, что, согласитесь, является весомым аргументом.

Цель нейромаркетологов в каждом конкретном исследовании заключается в создании комплекса приемов, которые воздействуют на подсознание и обеспечивают лояльность покупателей. Следующий шаг – превратить лояльность в желание обладать продуктом, а это желание – в регулярную, острую потребность [3, с. 15].

Пока нейромаркетинговые исследования доступны только крупным компаниям, а также пока во всем мире ведутся споры по поводу этичности использования в рекламе знаний о человеческом мозге, можно отметить для себя основные открытия, которые сделал нейромаркетинг.

Нейромаркетинговые исследования выяснили, что самая эффективная реклама – та,

что апеллирует к боли потенциального покупателя. То есть рекламодателю стоит меньше времени тратить на разговоры о том, как хорош его продукт, а больше и точнее указывать на то, как он может помочь человеку.

То, что видят наши глаза, передается непосредственно в подсознательные части нашего мозга. Поэтому фотографии, картинки и видео – лучшие способы продать быстро и приятным для мозга образом [1, с. 128].

И, наконец, самое главное, что было доказано нейромаркетологами и что нужно помнить каждому разработчику рекламы: эмоции заставляют покупать сильнее, чем наиболее эффективно сформулированные аргументы [3, с. 97].

Выводы из этого исследования. Итак, нейромаркетинг, безусловно, является инновационным и перспективным методом продвижения. Однако возможности его применения в работе той или иной компании необходимо тщательно обдумать заранее, обращая внимание на ряд отрицательных нюансов.

Есть мнение о том, что нейромаркетинг – это сильнейший механизм манипулирования потребителем, воздействию, которому невозможно противостоять. Адепты нейромаркетинга уверяют, что эта наука ушла глубоко в подсознание человека, а здравый смысл вместе со свободной волей человека не играют никакой роли.

Несмотря на всю востребованность технологий нейромаркетинга, его применение в производственных процессах – достаточно дорогостоящая инициатива, связанная с проведением исследований и экспериментов. Поэтому с учётом сложившейся экономической ситуации в Украине остаётся только ждать, когда данное направление науки приживётся среди отечественных производителей.

Сегодня отмечается неподготовленность персонала к работе с нейромаркетингом. Прежде всего этому необходимо учиться, а также следует стремиться найти правильный подход к покупателю, во что руководители компаний не хотят либо же не имеют возможности вкладывать денежные средства.

Нейромаркетинг развивается по таким трём направлениям.

1) Переход к естественной среде в измерениях. На примере окулографии пройден путь от камеры на мониторе до обычных очков со встроенными датчиками. Умные часы измеряют пульс, а в потенциале и эмоциональное состояние. В перспективе подобные гаджеты будут демонстрировать рекламу и оперативно анализировать биометрические параметры – реакцию на креатив.

2) Увеличение размера выборки. Информация из гаджетов будет поступать от десятков тысяч респондентов. Это позволит строить достоверные модели восприятия и делать прогнозы на будущее.

3) Автоматизация сбора данных. Уже появились программы, которые с помощью веб-камеры анализируют мимику человека, собирают и отправляют показатели в лабораторию. Таким способом можно оперативно опрашивать тысячи людей разных возрастов и из разных стран.

Несмотря на то, что мы уже начинаем понимать, насколько велико влияние мозга на процесс совершения покупок, ученым все еще предстоит разгадать много загадок. Итак, каким же образом открытия в области нейробиологии повлияют на наш подход к покупкам в будущем? Скорее всего, наша шопингомания будет только усиливаться, а маркетологи научатся лучше угождать нашим неосознанным желаниям и потребностям.

И хотя нейромаркетинг не даёт нам четкого представления о том, где находится «секретный механизм покупок», он поможет определить основные тенденции, которые изменят форму и даже саму суть торговли во всем мире.

Анализируя всё, что было сказано выше, можно утверждать, что нейромаркетинг на сегодняшний день является одной из технологий маркетинга будущего. Вполне возможно, что его функционал ещё не до конца сформирован и изучен, однако первые шаги на пути к этому в мире уже делаются.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Линдстром М. *Neurology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя* / М. Линдстром. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 304 с.
2. Льюис Д. *Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя* / Д. Льюис. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2013. – 452 с.
3. *Нейромаркетинг. Новая наука поведения покупателя* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.academia.edu/969189/Neuromarketing_The_New_Science_of_Consumer_Behavior.

УДК 336.72

Використання пробіт-регресії під час оцінки ризиків інвестиційного портфелю

Юрченко М.Є.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет

У статті на основі побудови моделей, відмінних від відомих моделей Г. Марковіца та У. Шарпа, побудовано модель, яка дає змогу оцінити інвестиційні рішення залежно від раціональних очікувань на фондовому ринку. Показано, що ризик можна представити суперпозицією двох складників, перший з яких визначає поточну ситуацію на фінансовому ринку, а другий характеризує суму ризиків цінних паперів у портфелі.

Ключові слова: оцінка ризиків, портфельні інвестиції, модель Марковіца, пробіт-регресія, логістична регресія.

Юрченко М.Е. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОБИТ-РЕГРЕССИИ ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

В статье на основе построения моделей, отличных от известных моделей Г. Марковица и У. Шарпа, построена модель, которая позволяет произвести оценку инвестиционных решений в зависимости от рациональных ожиданий на фондовом рынке. Показано, что риск можно представить в виде суперпозиции двух составляющих, первая из которых определяет текущую ситуацию на финансовом рынке, а вторая характеризует сумму рисков ценных бумаг в портфеле.

Ключевые слова: оценка рисков, портфельные инвестиции, модель Марковица, пробит-регрессия, логистическая регрессия.

Iurchenko M.E. THE USE OF PROBIT REGRESSION IN ASSESSING THE RISKS OF AN INVESTMENT PORTFOLIO

In this article we build the model, different from the well-known models of G. Markowitz and W. Sharp, which allows evaluating investment decisions depending on rational expectations on the stock market. It is shown that the risk can be represented as a superposition of two components. The first one determines the current situation in the financial market, and the second characterizes the amount of securities risks in the portfolio.

Keywords: risk evaluation, portfolio investments, Markowitz model, probit regression, logit model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою умовою функціонування та розвитку сучасної української економіки є ефективна інвестиційна політика. Інвестиційна діяльність у всіх її формах та видах передусім спряжена з ризиком, який можна розглядати як імовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат у ситуації невизначеності умов інвестування. Задачі управління фінансовими інвестиціями являють собою з математичного погляду складні оптимізаційно-ймовірнісні задачі, розв'язок яких спряжений із складнощами аналітичного та обчислювального характеру. Вперше задачі такого роду було розглянуто Г. Марковіцем, який запропонував уважати ризик, що виникає під час інвестування, не менш значущою характеристикою, ніж прибуток, що отримується. Протягом останніх 20–30 років розроблялися модифіковані моделі, використання яких суттєво збільшувало практичні можливості основних ідей портфельного

інвестування. Слід зазначити, що питання змін ринків і зараз залишається актуальним та головним в інвестиційній діяльності, а проблемі оцінки ризиків в інвестиціях, особливо після кризи 2007–2008 рр., приділяється все більше уваги. Розв'язання таких задач неможливе без використання сучасних методів математичного аналізу, теорії ймовірностей, теорії випадкових процесів, модифікованих програмних продуктів. Серед найбільш цікавих сучасних підходів слід відзначити розроблений компанією J.P. Morgan метод VaR, заснований на оцінках вартості ризику, однак цей метод не дає змоги одночасно визначити структуру портфелю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі побудови та дослідження математичних моделей та оцінки ризиків портфельних інвестицій в останній час присвячено низку робіт українських та зарубіжних авторів. Слід зазначити, що нині все ще залишається актуальною модель портфель-

них інвестицій, запропонована Г. Марковіцем. Автором у роботі [1] було надано математичну постановку та розв'язання задачі, що визначає структуру портфелю, а як міру ризику запропоновано використовувати прибутковість та дисперсію. Однак, як показали подальші дослідження, залежність цих двох характеристик можлива лише тоді, коли прибутковість як випадкова величина має нормальний розподіл. У Шарпом [2, с. 427–429] розроблено модель оцінки довгострокових фінансових активів (Capital Asset Pricing Model). Ця модель широко використовується та дає змогу оцінити цінні папери, ґрунтуючись на ймовірнісному формулюванні поняття «ризик», яке автор запропонував описувати деякими законами розподілу, відмінними від нормального. Нині портфелі інвестицій є багатофакторними моделями та містять як параметри велику кількість ризиків, які не враховуються вихідними характеристиками портфелю. Через мінливість ринків класична модель Марковіця потребує вдосконалення з погляду раціональності поведінки інвесторів. Автори низки робіт [3–5] запропонували ввести альтернативні характеристики ризику при описі будь-якого процесу, включаючи прибутковість портфелю. Зокрема, у [3, с. 112–119] показано, що мінливі портфелі не є ризикованими, якщо ймовірність того, що дохідність виявиться меншою за певний рівень, є близькою до нуля. Суттєвим недоліком запропонованих математичних моделей є й той факт, що вони прив'язані до конкретної ситуації та носять частковий характер. Перспективними з погляду уніфікації моделей, що розглядаються, є дослідження українських та зарубіжних авторів В. Вітлінського, А. Матвейчука, Ф. Кагана, М. Ловелла, Дж. Мута, Ф. Найта. Авторами запропоновано нові підходи до побудови математичних моделей із використанням прогнозних оцінок їх прибутковості, але, на жаль, літератури, що стосується методології оцінки ризиків, навіть зараз не дуже багато.

Виділення невіршених раніш частин загальної проблеми. Класична модель, запропонована Г. Марковіцем та У. Шарпом, може використовуватися лише на ринках, де існує абсолютний захист капіталу. Однак у сучасних економічних системах ми постійно зустрічаємося з ризиками, які часто перевищують ризики портфельного інвестування, і коректне застосування моделей в економіці потребує розроблення специфічного математичного апарату. Побудова нових та вдо-

сконалення наявних математичних моделей, які дають змогу мінімізувати ризики, є актуальним завданням економіко-математичного моделювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є побудова на основі регресійного аналізу відмінних від моделі Г. Марковіця моделей, що дають змогу сформулювати та оцінити інвестиційні рішення, які залежать від раціональних очікувань на фондовому ринку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Як уже зазначалося, для опису можливостей інвесторів Г. Марковіц використовував прибутковість та ризик. Відзначимо, що на відміну від дохідності ризик усе ще залишається величиною, що носить ймовірнісний характер. Його характеристика за допомогою дисперсії є малоефективною відносно природи та причин ризиків, а також не враховує так звані ризики очікувань інвесторів, які б інвестор хотів би врахувати в моделі. Нині сучасний фондовий ринок являє собою складну стохастичну систему, де кожен інвестор приймає рішення з урахуванням тільки індивідуального ставлення до ризику. Однак постановка задачі в такому формулюванні не завжди виправдана, оскільки за допомогою цієї моделі не завжди вдається відобразити ризики інших інвесторів. Своєю чергою, індивідуальне ставлення до ризиків може сформуватися під впливом раціональних очікувань, що відображають точку зору інших інвесторів, а тому під час побудови математичної моделі повинні бути враховані критерії, за якими діють інші інвестори. Формально ці очікування можна описати умовно-ймовірнісною моделлю, яка залежить від умов формування економічного процесу в системі. Відомо, що стан такої системи можна описати, своєю чергою, факторами, які впливають на ймовірність очікування [3, с. 135–142]. Розглянуті автором фактори можуть бути систематичними (завжди враховуються під час опису середовища) та факторами змінного складу, але всі ці фактори, на жаль, у низці випадків не завжди можуть описати всі зміни, що відбуваються з показниками, що прогнозуються. Надалі під час побудови моделі ми будемо вважати, що несистематичний фактор є фактором одноразової дії з випадковим моментом реалізації. Вперше математичний апарат для розв'язання задач такого вигляду було розроблено Д. Макфадденом у 1982 р., але зараз ще недостатньо використовується на практиці.

Припускаємо далі, що раціональне очікування від вкладів у k -ий актив дає змогу отримати прибутковість v_k^* . Математична модель очікування за прибутковістю активу, що розглядається, може бути представлена у вигляді:

$$v_{kt} = v_k^* + l_k x_{kt} + \delta_{kt}, \quad (1)$$

де v_{kt} – прибутковість k -го активу у деякий момент часу t ; x_{kt} – дискретна випадкова величина, що приймає значення -1 та $+1$ за умови очікуваної прибутковості нижче за середній рівень або вище за середній рівень відповідно; l_k – величина можливої зміни прибутковості; δ_{kt} – величина, що характеризує вплив непередбачуваних випадкових факторів.

Для кожного k -го фінансового активу l_k можна визначити як середню величину відхилення фактичних значень прибутковості від середнього значення, тобто:

$$l_k = \frac{1}{\theta} \sum_k (v_{kt} - v_k^*) \text{sign}(v_{kt} - v_k^*). \quad (2)$$

Випадкова величина визначається також за відхиленнями та приймає значення:

$$v_{kt} = \begin{cases} 1, \text{ якщо } v_{kt} - v_k^* \geq 0, \\ -1, \text{ якщо } v_{kt} - v_k^* < 0. \end{cases} \quad (3)$$

Значення v_{kt} , що визначаються за формулою (3), характеризують вплив на прибутковість активу несистематичного фактору. У роботі [4, с. 27–45] показано, що послідовність випадкових величин $v_k^* = (v_{1t}, v_{2t}, \dots, v_{nt})$ є випадковим вектором, що характеризує стан глобального фінансового ринку та існує залежність між послідовністю дискретних значень x_{kt} і станами v_{kt} . Однак автору не вдалося з математичного погляду встановити цей зв'язок.

Під час побудови моделі ми припускаємо, що зміна ринку може впливати лише на ймовірність, з якою змінюється прибутковість фінансового активу i , як наслідок, взаємозв'язок між альтернативним складником фінансової прибутковості активу, що очікується, та змінами на ринку може бути описаний пробіт-моделлю чи пробіт-регресією (probit regression), яка має такий вигляд:

$$x_{it} = E(x_{it} / v_i) + \delta_{it}, \quad (4)$$

$$E(x_{it} / v_i) = 1 \cdot F(v_i' a) - 1 \cdot (1 - F(v_i' a)) = F(v_i' a), \quad (5)$$

де F функція розподілу ймовірностей v_i' на фондових ринках у момент часу t та вектора a .

Запропонована модель буде логіт-моделлю чи логіт-регресією, якщо випадкові залишки δ_{it} матимуть логістичний закон розподілу. За такого підходу логіт-регресія може бути представлена за допомогою виразу:

$$F(v_i' a) = \frac{\exp(a_0 + a_1 v_1 + a_2 v_2 + \dots + a_n v_n)}{1 + \exp(a_0 + a_1 v_1 + a_2 v_2 + \dots + a_n v_n)}. \quad (6)$$

Перевагою даної моделі є те, що результуюча змінна x_{it} може довільно змінюватися всередині заданого числового інтервалу. Означена функція є нелінійною, її параметри оцінюються за допомогою методу максимальної вірогідності [2, с. 425–442]. Слід зазначити, що побудова цієї функції можлива за допомогою спеціальних комп'ютерних пакетів. При цьому найбільш часто як F використовується функція стандартного нормального розподілу. Відзначимо, що проблема оцінки адекватності даної моделі все ще залишається актуальною, але нині найбільш часто використовуються критерії Ефрона та Макфаддена, згідно з якими у разі запропонованої моделі оцінка максимальної ймовірності максимізує сумісну щільність розподілу випадкових величин, що спостерігаються. Нині питання про точність вибору оцінок параметрів, що розглядаються, залишається спірним. На нашу думку, можливими є два варіанти оцінок: за можливо низьким рівнем точності прогнозу або шляхом максимізації міри адекватності моделі.

Для спрощення наданої моделі розглянемо випадок, коли математичне сподівання прибутковості визначається виразом:

$$E(v_i^* + l_i x_i + \delta_i) = v_i^* + l_i (2F(v_i' a) - 1) \quad (7)$$

Згідно з формулою (7), коли альтернативні очікування мають однакову ймовірність, поточна прибутковість дорівнює середньому значенню, та очікування росту прибутковості може мати місце лише за $F(v_i' a) < 0,5$. З урахуванням вищесказаного, дисперсія (ризик) визначається так:

$$\sigma_i^2 = l_i^2 (4F(v_i' a_i)(1 - F(v_i' a_i)) + \sigma_{\delta_i}^2). \quad (8)$$

Вираз (8) отримано в припущенні, що квадрат випадкової величини є константою та випадкова величина δ не залежить від x .

Із формули (8) випливає, що максимальний рівень дисперсії досягається, коли $F(v_i' a) < 0,5$. Ця ситуація означає, що в точці біфуркації раціональне очікування не сформоване.

З урахуванням виведених формул можна отримати відповідні характеристики для інвестиційного портфелю. Для портфелю з двох фінансових активів математичне сподівання прибутковості визначається зі співвідношення

$$E(v_p) = \gamma_1 v_1^* + \gamma_2 v_2^* + \gamma_1 l_1 (2F(v_1' a_1) - 1) + \gamma_2 l_2 (2F(v_2' a_2) - 1). \quad (9)$$

Із формули (9) випливає, що прибутковість інвестиційного портфелю та фінансового активу визначаються двома параметрами, які являють собою дохідності, одна з яких фор-

мується на основі середніх прибутків активів, а інша є портфельним ризиком, що залежить від ситуації. Саме другий складник повинний бути максимально прогнозованим на весь період інвестиційного горизонту та визначається інвестором. Звідси – дисперсію (ризик) інвестиційного портфелю можна розкласти на два складника.

Висновки з цього дослідження. Отримані математичні викладки дають змогу зробити висновок про те, що дисперсія (ризик) інвестиційного портфелю можна розкласти на два складники: перша компонента є ризиком, що визначається поточною ситуацією на фінансовому ринку, а друга визначає зважену суму ризиків цінних паперів у портфелі.

Ризики цінних паперів при цьому не залежать від ситуації, а тому мінімізація їх суми може здійснюватися лише за рахунок оптимізації структури портфелю. Звідси – ризик, що розраховується згідно з формулою (8), є передбачуваним, і це передбачення є наслідком результату раціональних сподівань, в якості яких можна використовувати розглянуту пробіт-модель. При цьому питання факторів, за допомогою яких можна адекватно описати раціональні очікування, потребує додаткових досліджень. Отримані результати, висновки та рекомендації можуть бути використані як інституціональними, так і приватними інвесторами під час обґрунтування своїх інвестиційних портфелів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Markowitz H. Portfolio Selection / H. Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1952. – № 7. – P. 77–91.
2. Sharpe W. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium / W. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – P. 425–442.
3. Мак Т. Элементы страхового риск-менеджмента / Т. Мак. – Москва : Олимп Бизнес, 2012. – 411 с.
4. Madura I. International Financial Management / I. Madura, 1992. – 723 p.
5. Ілляшенко С.М. Економічний ризик : [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
6. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком : [навч. посіб.] / А.В. Матвійчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.

УДК 330.43+336.764.2

Моделювання ціноутворення конвертованої облигації

Янішевський В.С.

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті досліджено модель ціноутворення конвертованої облигації, що ґрунтується на формуванні безризикового портфелю та елементах стохастичного аналізу. Розв'язок рівняння динаміки ціни облигації отримано на основі відомої моделі математичної фізики. Наведено формулу для ціни конвертованої облигації європейського стилю. Побудовано аналітичні вирази, зручні для практичного застосування.

Ключові слова: конвертована облигація, стохастичні рівняння, геометричний броунівський рух, модель Васічека, безризиковий портфель.

Янішевський В.С. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КОНВЕРТИРУЕМОЙ ОБЛИГАЦИИ

В статье исследована модель ценообразования конвертируемой облигации, основанная на формировании безрискового портфеля и элементах стохастического анализа. Решение уравнения динамики цены облигации получено на основе известной модели математической физики. Приведена формула для цены конвертируемой облигации европейского стиля. Построены аналитические выражения, удобные для практического применения.

Ключевые слова: конвертируемая облигация, стохастические уравнения, геометрическое броуновское движение, модель Васичека, безрисковый портфель.

Yanishevsky V.S. MODELING OF PRICING OF A CONVERTED BOND

A pricing model of convertible bonds, which is based on formation of a risk-free portfolio and elements of stochastic analysis is investigated. A solution to the price bonds dynamic equation was obtained based on known model of mathematical physics. The formula for European-style price of convertible bonds is given. An analytical expressions suitable for practical use where built.

Keywords: convertible bond, stochastic equations, geometric Brownian motion, Vasicek model, risk-free portfolio.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для аналізу ціноутворення різноманітних фінансових інструментів досить успішно використовуються методи стохастичного аналізу. Як було зауважено ще Башельє, ціна фінансового активу зазнає випадкових змін подібно до броунівського руху. Башельє вперше для моделювання ціни акції використав модель броунівського руху. Значно пізніше, коли відбувся бурхливий розвиток фінансових ринків, погляди Башельє було переглянуто і розвинуто. Так, для моделювання ціни акції більш обґрунтованою виявилася модель геометричного броунівського руху. Важливий етап у моделюванні фінансових інструментів відбувся завдяки Блеку і Шоулзу [1; 2]. Вони вивели рівняння для динаміки ціни і знамениту формулу ціни опціону. При цьому було також сформульовано умову безарбітражності, яка зараз широко використовується під час побудови динаміки різноманітних фінансових інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із того часу з'явилося чимало моделей, які розвивали та доповнювали наявні [1; 3].

Зокрема, запропоновано моделі стохастичної волатильності, що узагальнювали модель Блека-Шоулза для опціонів. Значні досягнення відбулися в моделюванні цінової динаміки інших фінансових інструментів. Зокрема, вивчення дохідності облигацій, вивчення часової структури процентних ставок облигацій та ін. [3–5].

Як правило, прості та зручні для застосування розв'язки рівнянь цінової динаміки, які є диференціальними рівняннями в частинних похідних декількох змінних, отримуються у небагатьох випадках. До них належать, зокрема, вже згадувана модель Блека-Шоулза, модель Васічека для моделювання дохідності облигацій, які належить також до однофакторних моделей. Здебільшого рівняння стохастичної динаміки для цін активів чи деривативів аналітично можна розв'язати лише наближено або з використанням чисельних методів.

Серед двофакторних моделей, які допускають точний розв'язок, розглядалася модель визначення ціни конвертованої облигації [4; 6; 7]. У зазначеній моделі ціна акції описується

моделлю геометричного броунівського руху, а процентна ставка – моделлю Васічека. У роботах [6; 7] використовувався прямий спосіб пошуку розв'язків диференціального рівняння ціни облігації, де рівняння шляхом низки перетворень зводилося до звичайного диференціального рівняння. У роботі [6] наведено функцію Гріна, у роботі [7] виправлено помилки, допущені у [6], проте кінцевої формули для ціни облігації не було наведено.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У даній роботі для розв'язку зазначеної задачі застосовано підхід, який використовувався в роботі [8], – пошук розв'язку за допомогою аналогій. Він передбачає використання відомих моделей математичної фізики, для яких достатньо вивчено розв'язки і наведено класифікацію про наявність точних розв'язків у задачі. Такий підхід дає змогу отримати більш прості для аналізу вирази та в кінцевому підсумку отримати зручні для використання формули ціни конвертованої облігації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкову спот-ціну конвертованої облігації позначимо через $V(r, S, t)$. Вона залежить від процентної ставки і ціни акції в момент часу t . Величини r, S є випадковими, їх зміна моделюється за допомогою стохастичних рівнянь. Динаміка ціни акції задається рівнянням геометричного броунівського руху:

$$dS = \mu S dt + \sigma S dW_1, \quad (1)$$

де δ – волатильність ціни акцій, μ позначає дрейф ціни. Стохастична динаміка процентної ставки r задається рівнянням:

$$dr = u dt + w dW_2. \quad (2)$$

Тут у рівняннях (1) і (2) величини W_1, W_2 є стандартними броунівськими рухами (вінерівськими процесами) з характеристиками:

$$\langle dW_{1,2} \rangle = 0, \quad \langle dW_1^2 \rangle = \langle dW_2^2 \rangle = dt, \quad \langle dW_1 dW_2 \rangle = \rho dt,$$

де ρ – параметр кореляції ($-1 \leq \rho \leq 1$).

Для отримання диференціального рівняння динаміки ціни облігації $V(r, S, t)$ використовуються методи стохастичного диференціювання, а також будується відповідний безризиковий портфель, який обирається на основі ідеї безризиковості Блека-Шоулза. Зазначений портфель складається з конвертованої облігації з терміном погашення T_1 , кількості Δ_1 безкупонних облігацій із терміном погашення T_2 та Δ_2 базового активу. Таким чином, хеджуються як ризик зміни процентних ставок, так і ризик базового активу. Отже, вказаний портфель рівний

$$\Pi = V - \Delta_1 Z - \Delta_2 S.$$

Як показано в [4; 6], вибір величин «дельта» у вигляді:

$$\Delta_1 = \frac{\partial V}{\partial r} / \frac{\partial Z}{\partial r}, \quad \Delta_2 = \frac{\partial V}{\partial S}$$

визначає утворений портфель безризиковим із процентною ставкою r . У результаті після низки перетворень (детальніше див. у [4]) отримуємо рівняння ціни конвертованої облігації

$$\frac{\partial V}{\partial t} + \frac{1}{2} \sigma^2 S^2 \frac{\partial^2 V}{\partial S^2} + \rho \sigma S w \frac{\partial^2 V}{\partial S \partial r} + \frac{1}{2} w^2 \frac{\partial^2 V}{\partial r^2} + r S \frac{\partial V}{\partial S} + (u - \lambda w) \frac{\partial V}{\partial r} - r V = 0. \quad (3)$$

Величина λ – ринкова ціна ризику зміни процентної ставки, а $u - \lambda w$ – дрейф у рівнянні (2) для процентної ставки з поправкою на ринковий ризик. Рівняння (3) розглядається для часу $t \leq T$, де T – час погашення облігації. Вибір у рівнянні (2) $u - \lambda w = a - br$, $w = c$, де a, b, c – сталі величини, відповідає відомій моделі Васічека [4; 6] для процентної ставки:

$$dr = (a - br)dt + c dW_2.$$

Зазначена модель широко використовується під час вивчення часової структури процентних ставок завдяки своїм властивостям. Однак одним із недоліків моделі Васічека є те, що вона допускає можливість від'ємних значень для процентної ставки.

Якщо зробити також перетворення $\tau = T - t$, де τ – час, що залишився до погашення облігації, рівняння (3) для ціни облігації набере вигляду:

$$\frac{\partial V}{\partial \tau} = \frac{1}{2} \sigma^2 S^2 \frac{\partial^2 V}{\partial S^2} + \rho \sigma c S \frac{\partial^2 V}{\partial S \partial r} + \frac{1}{2} c^2 \frac{\partial^2 V}{\partial r^2} + r S \frac{\partial V}{\partial S} + (a - br) \frac{\partial V}{\partial r} - r V. \quad (4)$$

Розв'язок рівняння (4) знаходимо з урахуванням початкової умови в момент $V_0 = V(\tau = 0)$ ($t = T$). У разі конвертованих облігацій європейського стилю така умова рівна $V_0 = \max(nS, P)$, де S – ринкова ціна акції, а P – номінальна ціна конвертованої облігації, n – коефіцієнт конверсії [3; 4].

Функція Гріна рівняння ціни конвертованої акції

У рівнянні (4) зручно перейти до логарифму змінної S , увівши змінну $x = \ln(S)$, де $x \in R$. У результаті отримаємо рівняння:

$$\frac{\partial V}{\partial \tau} = \frac{1}{2} \sigma^2 \frac{\partial^2 V}{\partial x^2} + \rho \sigma c \frac{\partial^2 V}{\partial x \partial r} + \frac{1}{2} c^2 \frac{\partial^2 V}{\partial r^2} +$$

$$+ \left(r - \frac{1}{2} \sigma^2 \right) \frac{\partial V}{\partial x} + (a - br) \frac{\partial V}{\partial r} - rV. \quad (5)$$

Наступне спрощення полягає у перетворенні Фур'є для ціни $V(x)$ за змінною x :

$$V(x) = \frac{1}{2\pi} \int_{-\infty}^{\infty} \tilde{V}(k) e^{ikx} dk.$$

Для Фур'є-зображення $\tilde{V}(k)$ отримаємо таке рівняння:

$$\frac{\partial \tilde{V}}{\partial \tau} = \frac{1}{2} c^2 \frac{\partial^2 \tilde{V}}{\partial r^2} + (ik \rho \sigma c + a - br) \frac{\partial \tilde{V}}{\partial r} - \frac{1}{2} (i + k)(k \sigma^2 - 2ir) \tilde{V}. \quad (6)$$

Зазначені перетворення дали змогу суттєво спростити рівняння. Ми отримали диференціальне рівняння в частинних похідних параболічного типу, де шукана функція $\tilde{V}(k)$ і коефіцієнти залежать від змінної k . У роботах [6; 7] додатково застосовували також перетворення Лапласа за часовою змінною τ , і рівняння (6) зводили до звичайного диференціального рівняння. Наступним кроком розв'язувалося отримане диференціальне рівняння, і на основі знайдених розв'язків будувалася функція Гріна.

Проте пошук розв'язків рівняння (6) можна спростити, використовуючи аналогію з відомими рівняннями математичної фізики. Очевидно, що рівняння (6) за структурою співпадає з рівнянням поширення тепла в математичній фізиці чи рівнянням квантової механіки для уявного часу [9; 10], тому рівняння (6) зведемо до простішого вигляду, щоб з'ясувати існування відомих точних розв'язків чи способи пошуку наближених розв'язків. Досягти цього можна за допомогою заміни змінної і перетворення для функцій. Використання вказаних перетворень здійснюємо для усунення в рівнянні доданку з першою похідною ($\propto \partial \tilde{V} / \partial r$), а також постійних (не залежних від r) доданків у множнику біля \tilde{V} . Цього можна досягнути підстановкою:

$$\tilde{V} = \exp(\varphi_1(r) + \varphi_0 \tau) \tilde{V}_1. \quad (7)$$

Якщо невідомі функції $\varphi_1(r)$, φ_0 задати наступними:

$$\varphi_1(r) = \frac{b}{2c^2} r^2 - r \frac{a}{c^2} \left(1 + ik \frac{c\rho\sigma}{a} \right);$$

$$\varphi_0 = -\frac{1}{2} k^2 (1 - \rho^2) \sigma^2 - ik \frac{\sigma}{2c} \left(\sigma + \frac{2a\rho}{c} \right) + \frac{1}{2} \left(b - \frac{a^2}{c^2} \right),$$

то для \tilde{V}_1 отримаємо рівняння:

$$\frac{\partial \tilde{V}_1}{\partial \tau} = \frac{c^2}{2} \frac{\partial^2 \tilde{V}_1}{\partial r^2} - \left(\frac{b^2}{2c^2} r^2 + Jr \right) \tilde{V}_1. \quad (8)$$

У рівнянні (8) уведено позначення також:

$$J = \frac{ab}{c^2} - 1 + ik \left(1 + \frac{b}{c} \rho \sigma \right).$$

Отримане рівняння (8) добре вивчене у математичній фізиці й описує осцилятор із лінійним доданком. Розв'язок задачі Коші для цього рівняння можна записати з допомогою функції Гріна, яка відома і має такий вигляд [9]:

$$G_1(\tau, r, r_0, k) = \sqrt{\frac{b}{2\pi c^2 \sinh(b\tau)}} \exp\left(\frac{c^2 J \tau}{2b^2}\right) \times \exp\left[-\frac{J b \tau}{2c^2 \sinh(b\tau)} \left(\cosh(b\tau) \left(\left(r - \frac{c^2 J}{b^2} \right)^2 + \left(r_0 - \frac{c^2 J}{b^2} \right)^2 \right) - 2 \left(r - \frac{c^2 J}{b^2} \right) \left(r_0 - \frac{c^2 J}{b^2} \right) \right)\right]. \quad (9)$$

Отже, розв'язок рівняння (8) для $\forall \tau > 0$ запишемо так:

$$\tilde{V}_1(\tau) = \int_{-\infty}^{\infty} G_1(\tau, r, r_0, k) \tilde{V}_1(0) dr_0, \quad (10)$$

де $\tilde{V}_1(0)$ – значення в початковий момент $\tau = 0$ часу.

Інтегрування у формулі (10) поширюється на всю вісь значень $r_0 \in R$, а значення процентної ставки, очевидно, слід обирати додатними $r > 0$. Використовуючи зв'язок між функціями (7), нескладно записати розв'язок $\tilde{V}(\tau)$ у вигляді (10) і, відповідно, визначити функцію Гріна рівняння (6):

$$\tilde{V}(\tau) = \int_{-\infty}^{\infty} \tilde{G}(\tau, r, r_0, k) \tilde{V}(0) dr_0, \quad (11)$$

де функція Гріна $\tilde{G}(\tau, r, r_0, k)$ визначається виразом:

$$\tilde{G}(\tau, r, r_0, k) = \exp(\varphi_0 \tau) \exp(\varphi_1(r)) G_1(\tau, r, r_0, k) \exp(-\varphi_1(r_0)), \quad (12)$$

Таким чином, вирази (9) і (12) визначають Фур'є-зображення (за змінною x) функції Гріна вихідного рівняння (5) динаміки ціни конвертованої облігації. Відповідно, здійснюючи обернене перетворення Фур'є, знайдемо функцію Гріна рівняння (5). Зауважимо, що оскільки коефіцієнти рівняння (5) не залежать від змінної x , функція Гріна рівняння (5) залежить від різниці змінних $x - x_0$.

$$G(\tau, r, r_0, x - x_0) = \frac{1}{2\pi} \int_{-\infty}^{\infty} \tilde{G}(\tau, r, r_0, k) e^{ik(x-x_0)} dk, \quad (13)$$

Як видно зі структури формул (7), залежність від k містять функції φ_0 і $\varphi_1(r)$, а також $\tilde{G}(\tau, r, r_0, k)$ містить залежність від k через J :

$$J = J_0 + ikJ_1, \quad J_0 = \frac{ab}{c^2} - 1, \quad J_1 = 1 + \frac{b}{c} \rho \sigma, \quad (14)$$

У результаті групування відповідних

доданків за степенями k отримаємо в показнику експоненти квадратичний многочлен за степенями k . Таким чином, підінтегральна функція в (13) є гаусовою за змінною k , тому інтеграл обчислюється точно. У результаті після алгебраїчних перетворень і спрощень для функції Гріна $G(\tau, r, r_0, x - x_0)$ отримаємо вираз:

$$G(\tau, r, r_0, x - x_0) = \sqrt{\frac{b}{2\pi c^2 \sinh(b\tau)}} \exp(\phi_1(r, r_0)) \frac{1}{\sqrt{2\pi \sigma_e^2}} \exp\left(-\frac{(x - x_0 + \phi_0(r, r_0))^2}{2\sigma_e^2}\right), \quad (15)$$

У формулі (15) введено також такі позначення:

$$\begin{aligned} \sigma_e^2 &= (1 - \rho^2)\sigma^2\tau + \left(\frac{a}{b}\right)^2 (1 - \chi)J_1^2\tau; \\ \phi_0(r, r_0) &= \frac{1}{2}(r + r_0)J_1\chi - \frac{\sigma\rho}{c}(r - r_0) + \\ &+ J_0J_1\left(\frac{c}{b}\right)^2 (1 - \chi)\tau - \left(\frac{\sigma^2}{2} + \frac{a}{c}\sigma\rho\right)\tau; \quad (16) \\ \phi_1(r, r_0) &= \frac{1}{2}\left(b + \frac{c^2}{b^2} - \frac{2a}{b}\right)\tau - \frac{1}{b}(r - r_0) - \\ &- \frac{b}{2c^2 \sinh(b\tau)} \left(e^{-\frac{1}{2}b\tau} \left(r - \frac{c^2}{b^2} J_0 \right) - e^{\frac{1}{2}b\tau} \left(r_0 - \frac{c^2}{b^2} J_0 \right) \right)^2; \\ \chi &= \frac{2}{b\tau} \tanh\left(\frac{1}{2}b\tau\right). \end{aligned}$$

Неважко переконатися, що отримана функція Гріна рівняння співпадає з такою (з урахуванням відповідних позначень), отриманою в [7]. Проте у даному разі досягнуто більш спрощеної структури щодо залежності від змінних r, r_0 , зокрема виразу $\phi_1(r, r_0)$. Зазначене дає змогу досягнути суттєвого спрощення громіздких виразів під час наступних обчислень і отримати достатньо компактну формулу для ціни конвертованої облігації.

Формула ціни конвертованої облігації

Зазначимо, умова щодо ціни облігації в момент погашення T , як правило, не містить залежності від процентної ставки (тобто від r_0), тому інтегрування за r_0 виконується лише для самої функції Гріна (15). Спершу можна виконати вказане інтегрування і перейти до наступної функції Гріна $\bar{G}(\tau, r, x - x_0)$:

$$\bar{G}(\tau, r, x - x_0) = \int_{-\infty}^{\infty} G(\tau, r, r_0, x - x_0) dr_0. \quad (17)$$

Інтегрування у формулі (17) виконати нескладно, оскільки інтеграл визначається від гаусових функцій за змінною r_0 . Певних зусиль потребує спрощення отриманих виразів та надання їм простішої та зручної для

застосування структури. У результаті функцію Гріна $\bar{G}(\tau, r, x - x_0)$ запишемо у вигляді:

$$\begin{aligned} \bar{G}(\tau, r, x - x_0) &= \\ &= F(\tau, r) \frac{1}{\sqrt{2\pi \Sigma_e^2}} \exp\left(-\frac{(x - x_0 + f(r))^2}{2\Sigma_e^2}\right). \quad (18) \end{aligned}$$

У формулі (18) введено такі позначення:

$$\begin{aligned} F(\tau, r) &= \exp(A(\tau) - B(\tau)r); \\ B(\tau) &= \frac{1 - e^{-b\tau}}{b}; \quad A(\tau) = -\frac{c^2}{4b}B(\tau)^2 + \frac{c^2}{2b^2}(1 + 2J_0)(B(\tau) - \tau); \\ f(r) &= \left(-\frac{c^2}{2}B(\tau)^2 + (a - br)B(\tau)\right) \left(\frac{\rho\sigma}{c} + \frac{J_1\chi}{2}\right) + \\ &+ J_1\chi r + \frac{b^2}{c^2}J_0J_1(1 - \chi)\tau - \frac{1}{2}\left(\sigma^2 + \frac{2a}{c}\rho\sigma\right); \\ \Sigma_e^2 &= (1 - \rho^2)\sigma^2\tau + \left(\frac{a}{b}\right)^2 (1 - \chi)J_1^2\tau + \\ &+ \frac{c^2}{8b^2}(1 + e^{-b\tau})B(\tau)(J_1(b\chi + 2) - 2)^2. \end{aligned}$$

Позначення інших величин наведено у формулах (14) і (16).

Отриманий компактний вигляд функції Гріна $\bar{G}(\tau, r, x - x_0)$ дає змогу отримати формулу ціни конвертованої облігації. Для цього, як уже вказувалося, слід обчислити інтеграл добутку $\bar{G}(\tau, r, x - x_0)$ і початкової умови (умова задається в момент погашення облігації T) для шуканої ціни облігації. Початкову умову зазвичай обирають залежно від конкретної постановки задачі. Легко бачити, зокрема, що для звичайної облігації така умова має вигляд $V_0 = P$, де P – номінальна вартість облігації. Тоді інтеграл за x_0 від гаусової функції (18) дорівнює одиниці, і для ціни облігації отримаємо:

$$V(\tau) = PF(\tau, r).$$

Нагадаємо, що $\tau = T - t$ – час, що залишився до погашення облігації. Ми отримали відому формулу для доходності звичайної облігації в моделі, де процентна ставка описується однофакторною моделлю Васічека [3; 4].

Для конвертованих облігацій європейського стилю зазначену умову задамо у вигляді:

$$V_0 = \max(nS, P).$$

Зміст умови очевидний: конвертація відбудеться, якщо ринкова вартість акцій буде перевищувати номінальну ціну облігації. Ціна облігації в довільний момент часу $0 \leq t \leq T$ визначається таким інтегралом:

$$V(\tau) = \int_{-\infty}^{\infty} \bar{G}(\tau, r, x - x_0) \max(ne^{x_0}, P) dx_0. \quad (19)$$

Інтервал інтегрування розбивається на дві частини згідно з початковою умовою, й інтеграл, що виникають, виражаються через функції похибок. У результаті для ціни конвертованої облигації отримуємо формулу:

$$V(\tau) = \frac{1}{2} F(\tau, r) \left(e^{f(r) + \frac{1}{2}\Sigma_e^2} n S (1 + \operatorname{erf}(d_1)) + P (1 - \operatorname{erf}(d_0)) \right). \quad (20)$$

де позначено:

$$d_1 = \frac{f(r) + \Sigma_e^2 \cdot l + \ln(nS/P)}{\sqrt{2} \Sigma_e},$$

а $\operatorname{erf}(z) = \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^z e^{-t^2} dt$, – функція похибок.

Висновки з цього дослідження. Цінова динаміка різноманітних фінансових інструментів моделюється за допомогою стохастичних процесів. У моделі ціноутворення конвертованої облигації стохастичні процеси використовуються для моделювання цінової динаміки облигації і зміни процентної ставки. Для побудови рівняння ціни конвертованої облигації також формується хеджований безризиковий портфель. Отримане таким чином рівняння вивчалось в низці робіт, проте кінцеві формули виявилися достатньо громіздкими і формула для ціни облигації не наводилася.

У даній роботі рівняння ціни конвертованої облигації шляхом низки перетворень

зведено до відомого рівняння математичної фізики, для якого відомі також точні розв'язки. У результаті після переходу до Фур'є-зображення за змінною ціни облигації $S(x = \ln(S))$ зменшено порядок диференціального рівняння, коефіцієнти якого залежать від змінної Фур'є k як від параметра. Внаслідок подальших перетворень рівняння зведено до диференціального рівняння квантової механіки, що описує систему типу осцилятора. Це дало змогу для аналізу розв'язків рівняння ціни облигації використати відомі результати квантової механіки.

У результаті отримано формулу ціни конвертованої облигації європейського стилю. Показано також, що якщо початкову умову обрати незалежною від ціни облигації, то отримується формула дохідності у моделі Васічека для процентної ставки. Отримані вирази представлено у формі, зручній для практичного застосування.

Очевидно, що для використання наведених формул на практиці необхідно здійснити калібрування, тобто встановити значення вхідних параметрів моделі на основі статистичних даних ринків облигацій. Зазначене та інші завдання, що з ним пов'язані, будуть предметом розгляду в окремій роботі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Lewis A.L. Option Valuation under Stochastic Volatility / A.L. Lewis. – Finance Press, 2000. – 351 p.
2. Халл Дж.К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Дж.К. Халл. – М. : Вильямс, 2013. – 1072 с.
3. Jan De Spiegeleer. The Handbook of Hybrid Securities: Convertible Bonds, CoCo Bonds and Bail-In / Jan De Spiegeleer, Wim Schoutens, Cynthia Van Hulle. – Wiley-Finance, 2014. – 410 p.
4. P. Wilmott. Derivatives. The Theory and Practice of Financial Engineering / P. Wilmott. – John Wiley & Sons, Chichester, 1998. – 739 p.
5. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.
6. Mallier R. A Green's function for a convertible bond using the Vasicek model / R. Mallier and A.S. Deakin // Journal of Applied Mathematics. – 2002. – vol. 2. – № 5. – P. 219–232.
7. Mallier R. An Analytic Solution for a Vasicek Interest Rate Convertible Bond Model / R. Mallier and A.S. Deakin // Journal of Applied Mathematics. – 2010. – vol. 10. – № 2. – P. 109–113.
8. Янішевський В.С. Рівняння динаміки ціни опціону та моделі квантової механіки / В.С. Янішевський // Журнал фізичних досліджень. – 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 1005:1–1005:7.
9. Kleinert H. Path integrals in quantum mechanics, statistics, polymer physics and financial markets / H. Kleinert. – Third edition. World Scientific Publishing Co., Inc., River Edge, 2004. – 1932 p.
10. Крылов Г.Г. Точно и квазиточно решаемые модели в квантовой механике и стохастической динамике / Г.Г. Крылов. – Минск : БГУ, 2011. – 131 с.

Економіко-математичні властивості виробничої функції Леонтьєва і лінійної функції

Янковий В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і планування бізнесу
Одеського національного економічного університету

У статті обговорюються теоретичні і прикладні аспекти використання виробничої функції Леонтьєва та лінійної функції в процесі моделювання випуску продукції залежно від двох важливіших чинників: розміру основних фондів і витрат на оплату праці на підприємствах харчової промисловості. Розглядається проблема оптимізації фондоозброєності в рамках зазначених функцій.

Ключові слова: виробнича функція, еластичність заміщення ресурсів, оцінка параметрів, оптимальна фондоозброєність.

Янковой В.А. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ЛЕОНТЬЕВА И ЛИНЕЙНОЙ ФУНКЦИИ

В статье обсуждаются теоретические и прикладные аспекты использования производственной функции Леонтьева и линейной функции в процессе моделирования выпуска продукции в зависимости от двух важнейших факторов: размера основных фондов и расходов на оплату труда на предприятиях пищевой промышленности. Рассматривается проблема оптимизации фондовооруженности в рамках указанных функций.

Ключевые слова: производственная функция, эластичность замещения ресурсов, оценка параметров, оптимальная фондовооруженность.

Iankovyi V.O. ECONOMIC AND MATHEMATICAL PROPERTIES OF THE LEONTIEV PRODUCTION FUNCTION AND LINEAR FUNCTION

Theoretical and application aspects of the Leontief production function and linear function in the simulation of output based on two the most important factors (size of assets and labor costs) in the food industry are discussed. The problem of optimization of the capital-labor ratio within the specified functions is considered.

Keywords: production function, elasticity of substitution of resources, estimation of parameters, optimal capital-labor ratio.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Серед виробничих функцій (ВФ), що застосовуються під час моделювання показників господарської діяльності на всіх рівнях управління, найбільш агрегованими є двофакторні моделі, що описують залежність обсягу випущеної продукції Y від середньої річної вартості основних виробничих фондів (K) і витрат на оплату праці (L). При цьому можна вказати принаймні чотири двофакторні ВФ, які найбільш популярні в економічних дослідженнях і взаємопов'язані між собою: функція з постійною еластичністю заміщення, або CES-функція (від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*), функції Кобба-Дугласа, лінійна і Леонтьєва.

CES-функція представляється в такий спосіб:

$$Y = A_0 [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}, \quad (1)$$

де A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – ваговий

коефіцієнт виробничого фактора ($0 < A_1 < 1$); p – параметр заміщення ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ($0 < \gamma$).

ВФ (1) була розроблена К. Ерроу, Г. Чінері, Б. Мінхасом і Р. Солоу в 1961 р. [1]. У своїй статті автори CES-функції звернулися до аналізу еластичності функцій, які використовувалися в той час. Наявні тоді ВФ припускали, що еластичність заміщення факторів σ приймає фіксоване числове значення: для функції Кобба-Дугласа – $\sigma = 1$, для функції Леонтьєва – $\sigma = 0$, для лінійної функції – $\sigma = \infty$. Вони відзначили, що такого роду обмеження є занадто жорсткими, що часто не відповідають реальній економічній дійсності.

Зазначений аргумент з'явився вирішальним мотивом для узагальнення трьох указаних функцій у формі ВФ (1), в якій еластичність заміщення також постійна, але може приймати будь-які значення згідно з такою формулою:

$$\sigma = 1/(1 + \rho). \quad (2)$$

Однак методологічні аспекти вибору адекватної моделі, яка описує вплив факторів K , L на результати виробництва Y виходячи з властивостей зазначених ВФ, розроблено недостатньо. Зокрема, не існує обґрунтованих рекомендацій, коли як інструмент моделювання слід застосовувати ВФ Леонтьєва, а коли – лінійну функцію, як вирішити на їх основі проблему оптимізації фондоозброєності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед авторів, які займалися останнім часом дослідженням використання ВФ, узагальнених CES-функцією, необхідно відзначити роботи А.В. Артемової [2], Д.Н. Боровського [3], М.В. Казакової [4], В.М. Подладчикова [5], С.С. Шумської [6] та ін. Деякі аспекти проблеми, що розглядається, зустрічаються в публікаціях з мікроекономіки [7; 8]. Однак системний підхід до її вирішення в сучасній економічній літературі відсутній.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досі не проведено комплексного порівняльного аналізу переваг і недоліків сімейства ВФ, узагальнених CES-функцією, не виділено їх важливіші економіко-математичні властивості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – ознайомити широке коло економістів з можливостями математико-статистичного моделювання наявних об'єктивних зв'язків між основними виробничими факторами і випуском продукції на базі ВФ Леонтьєва і лінійної функції, проілюструвати їх на конкретному прикладі вітчизняних підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обговорення економіко-математичних властивостей взаємопов'язаних ВФ, які визначають їх практичне застосування в економічних дослідженнях, почнемо з функції Леонтьєва. Якщо у формулі (2) $\rho \rightarrow \infty$, то $\sigma \rightarrow 0$ і CES-функція прямує до функції Леонтьєва:

$$Y = \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right), \quad (3)$$

де c_1 , c_2 – нормативні витрати відповідного фактора на одиницю продукції (у даному разі – нормативні фондомісткість і трудомісткість продукції).

ВФ (3) виражає одну із заданих пропорцій, якими для виробництва продукції обсягу Y визначається кількість витрат кожного фактора. Для функції Леонтьєва еластичність виробництва $\epsilon = 1$, тобто під час її використання має місце постійна віддача від роз-

ширення масштабу виробництва (ВФ (3) є лінійно однорідною) [5; 7].

Розглянемо ізокванти ВФ (3), тобто геометричні місця точок K , L , для яких виконується умова $Y = const$. Очевидно, для оптимального (у сенсі мінімальних витрат) випуску продукції обсягу Y_1 , необхідно взяти такі кількості виробничих факторів K_1 , L_1 , щоб виконувалася рівність

$$\frac{K_1}{c_1} = \frac{L_1}{c_2} = Y_1. \quad (4)$$

Дійсно, якщо взяти, наприклад, $K_2 > K_1$, то отримаємо:

$$\min\left(\frac{K_2}{c_1}; \frac{L_1}{c_2}\right) = Y_1. \quad (5)$$

Ясно, що в даному разі виробництво буде неоптимальним унаслідок надмірних витрат основних фондів K . Співвідношення (5) буде виконуватися для будь-якого $K_i > K_1$ за $L_1 = const$. Аналогічно отримаємо

$$\min\left(\frac{K_1}{c_1}; \frac{L_2}{c_2}\right) = Y_1. \quad (6)$$

за $L_2 > L_1$, $K_1 = const$. Таке виробництво теж буде неоптимальним унаслідок надмірних витрат робочої сили L . Співвідношення (6) буде виконуватися для будь-якого $L_j > L_1$ за $K_1 = const$.

Таким чином, оптимальними будуть величини витрат факторів K , L , які задовольняють рівність (4). Тоді, очевидно, ізоквантою буде лінія, що складається з двох взаємно перпендикулярних променів $K = K_1$ і $L = L_1$, які виходять із точки $E(K_1, L_1)$. Даний висновок впливає з міркувань, що зроблені відносно виконання співвідношень (5), (6) (рис. 1).

Із рівності (4) також випливає, що всі оптимальні точки (K, L) для різних випусків продук-

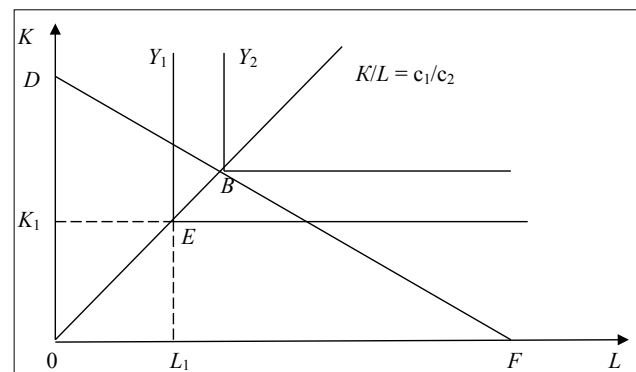


Рис. 1. Графіки ізоквант та ізокоств ВФ Леонтьєва (ізокванти задовольняють нерівність $Y_2 > Y_1$, а ізокостві DBF відповідають сукупні витрати $C_2 = K_2 + L_2$)

Джерело: побудовано автором

ції Y будуть лежати на промені $K/L = c_1/c_2$, який проходить через початок координат і точку (c_1, c_2) (рис. 1).

Завдання виробника полягає у виборі такого поєднання факторів, яке забезпечить максимізацію випуску продукції із заданими загальними витратами капіталу або мінімізацію витрат виробництва на певний обсяг випуску продукції. Цю проблему можна розглядати як пряму й обернену задачі оптимізації фондоозброєності K/L . Із мікроекономіки відомо, що для заданого рівня загальних витрат $C_2 = K_2 + L_2$ (для необхідного обсягу випуску продукції Y_2) максимальний випуск (мінімальні витрати виробництва) досягається в точці B дотику ізокоєсти DBF і відповідної ізокванти на карті ізокоєст та ізоквант цієї ВФ. У рамках функції Леонтьєва дана точка є також точкою перетину ізокоєсти DBF із променем оптимальної фондоозброєності $K/L = c_1/c_2$ (рис. 1).

Тоді розв'язання поставленої задачі оптимізації фондоозброєності зводиться до пошуку рішень такої системи рівнянь [9; 10]:

$$\begin{cases} \frac{K_2}{L_2} = \frac{c_1}{c_2} \\ C_2 = K_2 + L_2 \end{cases} \quad (7)$$

Її рішенням є такі співвідношення:

$$K_2 = C_2 \frac{c_1}{c_1 + c_2}; \quad L_2 = C_2 \frac{c_2}{c_1 + c_2} \quad (8)$$

На рис. 1 координати точки B відповідають вираженням (8). У цій точці, згідно з формулою (3), максимальний випуск продукції за заданих загальних витрат C дорівнює $Y_{\max} = C/(c_1 + c_2)$. І навпаки, якщо заданий певний обсяг продукції Y , котрий потрібно виробити, то загальні мінімальні витрати капіталу становлять $C_{\min} = Y(c_1 + c_2)$.

Знайдемо для ВФ Леонтьєва граничні продукти MP (від англ. *Marginal Product*) кожного фактора в умовах оптимальної фондоозброєності:

$$MP_K = \min\left(\frac{K+1}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right) - \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right) = \frac{L}{c_2} - \frac{L}{c_2} = 0;$$

$$MP_L = \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L+1}{c_2}\right) - \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right) = \frac{K}{c_1} - \frac{K}{c_1} = 0. \quad (9)$$

Це означає, що в умовах оптимальної фондоозброєності граничні продукти кожного фактора співпадають ($MP_K = MP_L = 0$), а гранична норма заміщення ресурсів MRS (від англ. *Marginal Ratio of Substitution*) для ВФ (3) у даному разі представляє собою невизначеність типу $0/0$.

Певний теоретичний інтерес представляє дослідження характеру залежності продуктивності праці Y/L від рівня фондоозброєності K/L у рамках функції Леонтьєва. Розділивши обидві частини формули (3) на L , отримаємо:

$$Y/L = \min\left(\frac{K}{L} \times \frac{1}{c_1}; \frac{1}{c_2}\right) = \min\left(\frac{K}{L} \times d_1; d_2\right), \quad (10)$$

де $d_1 = 1/c_1$ – нормативна фондовіддача, $d_2 = 1/c_2$ – нормативна продуктивність праці.

Аналіз виразу (10) показує, що за малих значень фондоозброєності, коли $(K/L) \times d_1 < d_2$, її ріст супроводжується підвищенням продуктивності праці Y/L . Але таке явище спостерігається лише до точки $d_2/d_1 = (K_0/L_0)$, яка представляє собою нормативну фондоозброєність. Подальше зростання K/L не впливає на величину Y/L , яка зафіксована на рівні нормативної продуктивності праці $d_2 = Y_0/L_0$. Однак слід мати на увазі, що після перегляду нормативної трудомісткості і встановлення підвищеної нормативної продуктивності праці Y_2/L_2 знову буде спостерігатися певний ріст Y/L залежно від підвищення рівня фондоозброєності K/L і т. д. (рис. 2).

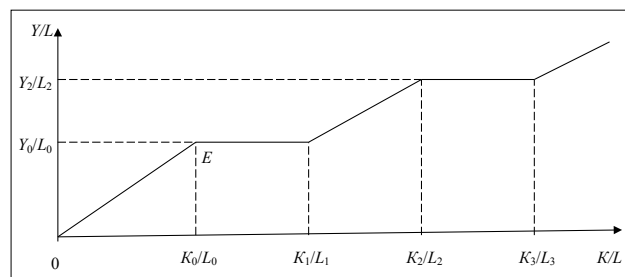


Рис. 2. Графік залежності продуктивності праці від фондоозброєності для функції Леонтьєва

Джерело: побудовано автором

Отже, у рамках ВФ (3) за $K/L \rightarrow \infty$ продуктивність праці прямує в нескінченність. Однак це зростання певною мірою залежить від нормування витрат капіталу і праці. Зокрема, за відсутності такого нормування Y/L обмежена зверху зафіксованим нормативом трудомісткості (продуктивності праці).

У табл. 1 наведено найважливіші економіко-математичні параметри ВФ (3).

Таким чином, унаслідок нульового заміщення факторів ($\sigma = 0$) функція Леонтьєва для виробництва певного обсягу продукції Y має встановлені коефіцієнти технології у вигляді заданого рівня фондоозброєності $K/L = c_1/c_2$. Класичним прикладом подібної технології є копання рову, для якого необхідний один робочий і одна лопата. Щоб приско-

Таблиця 1

Основні характеристики функції Леонтьєва

| Показник | К | L |
|---|--|--|
| 1. Середня віддача | $\frac{Y}{K} = \min\left(\frac{1}{c_1}; \frac{L}{Kc_2}\right)$ | $\frac{Y}{L} = \min\left(\frac{K}{Lc_1}; \frac{1}{c_2}\right)$ |
| 2. Гранична віддача | $\frac{\partial Y}{\partial K} = 0$ | $\frac{\partial Y}{\partial L} = 0$ |
| 3. Еластичність випуску продукції, % | $E_K = 0$ | $E_L = 0$ |
| 4. Потреба у виробничих факторах | $K = Yc_1$ | $L = Yc_2$ |
| 5. Заміщення факторів (фондоозброєність) | $K/L = c_1/c_2$ | |
| 6. Гранична норма заміщення факторів не визначена | $MRS = 0/0$ | |
| 7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y | $K/L = c_1/c_2$ | |

Джерело: розроблено автором

рити копання, треба пропорційно збільшити і кількість робочих, і кількість лопат, оскільки $K/L = const$, або перейти до нової технології, заснованої на механізації ручної праці. Збільшення лише одного фактора, наприклад кількості лопат, не підвищить результати роботи за даної технології.

Очевидно, що вказана економіко-математична властивість функції Леонтьєва визначає сферу її практичного використання: вона може успішно застосовуватися для моделювання строго детермінованих технологій, які не допускають відхилення від встановлених нормативів питомих витрат капіталу і праці c_1, c_2 . Як правило, ПФ (3) використовується для опису дрібномасштабних або повністю автоматизованих виробничих процесів. Що ж стосується рівня підприємства, галузі, регіону і всього народного господарства країни, то тут функція Леонтьєва фактично не застосовується.

Наприклад, на підприємстві проектується технологічна лінія зі строго детермінованими витратами виробничого устаткування і робочої сили ($c_1 = 20$ грн./грн., $c_2 = 5$ грн./грн.). Необхідно визначити фондоозброєність на майбутньому об'єкті, максимальний випуск продукції за умови загального інвестування в нього $C = 20\,000$ грн., а також пропорції, в яких треба розподілити капіталовкладення на витрати в основні фонди і працю.

Запишемо для даної задачі функцію Леонтьєва в явному вигляді:

$$Y = \min\left(\frac{K}{20}; \frac{L}{5}\right).$$

Оскільки оптимальні точки (K, L) для різних випусків продукції Y лежать на промені $K/L = c_1/c_2$, то в даному разі фондоозброєність

на технологічній лінії становитиме $K/L = 20/5 = 4$ грн./грн. Максимальний випуск продукції, який підприємства зможе отримати, визначається за формулою (9):

$$Y_{\max} = \frac{C}{c_1 + c_2} = \frac{20000}{20 + 5} = 800 \text{ грн.}$$

Пропорції, в яких треба розподілити капіталовкладення на витрати устаткування і робочої сили, знаходяться за формулами (8):

$$K = 20000 \cdot \frac{20}{20+5} = 16000 \text{ грн.}; L = 20000 \cdot \frac{5}{20+5} = 4000 \text{ грн.}$$

Таким чином, використання математичного апарату ВФ (3) дає змогу на практиці розрахувати важливі економічні параметри виробничих процесів, що вирізняються строго детермінованими технологіями зі сталими нормативами витрат основних фондів і праці.

Якщо у формулі (2) $\rho \rightarrow -1$, то $\sigma \rightarrow \infty$ і CES-функція прямує до лінійної функції:

$$Y - A_2 = A_3K + A_4L, \quad (11)$$

де A_2 – вільний член; A_3, A_4 – граничні продукти факторів ($0 \leq A_3, 0 \leq A_4$).

ВФ (11) виражає лінійну залежність випуску продукції обсягу Y від витрат виробничих факторів. Для лінійної функції $e = 1$, тобто має місце постійна віддача від розширення масштабу виробництва (ВФ (11) є лінійно однорідною функцією) [5; 7].

Ізоквантами для лінійної моделі є паралельні прямі АВ, CD, які відповідають фіксованим випускам продукції Y_1, Y_2 , і обмежені осями координат унаслідок можливості $K = 0, L = 0$ в умовах нескінченної еластичності заміщення факторів (рис. 3).

Запишемо умову максимізації випуску продукції за заданих загальних витрат капіталу [9; 10]:

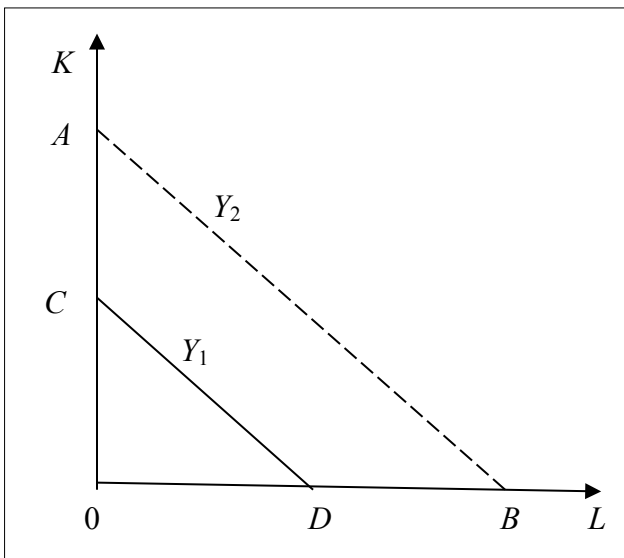


Рис. 3. Графік ізоквант та ізокост для лінійної ВФ (ізокости АВ відповідають сукупні витрати $C = K + L$, а ізокванти задовольняють нерівність $Y_2 > Y_1$)

Джерело: побудовано автором

$$\begin{cases} Y - A_2 = A_3K + A_4L \rightarrow \max \\ C = K + L \end{cases} \quad (12)$$

Із системи (12) випливає

$$Y = A_2 + A_3K + A_4(C - K) \rightarrow \max. \quad (13)$$

Знайдемо першу частинну похідну вираження (13) по K і прирівняємо її до нуля:

$$Y' = A_3 - A_4 = 0. \quad (14)$$

Вираження (14) показує, що максимум випуску продукції для лінійної ВФ не залежить від обраних значень K, L , але повинна виконуватися умова $A_3 = A_4$, тому система (12) приймає кінцевий вигляд

$$\begin{cases} (Y - A_2)/A_3 = K + L \\ C = K + L \end{cases}, \quad (15)$$

де перше рівняння визначає сімейство ізоквант, а друге – множину ізокост. Очевидно, що у цьому разі $(Y - A_2)/A_3 = C$.

Рівняння системи (15) показують, що для лінійної ВФ в умовах максимізації випуску продукції за заданих загальних витрат капіталу нахил усіх ізоквант дорівнює нахилу всіх ізокост, які представляють собою паралельні прямі (рис. 3).

Ізокванта $(Y - A_2)/A_3 = K + L$ позначена через AB і співпадає з ізокостою $C = K + L$ (виділена штрихом). Тобто будь-яка точка на прямій AB буде задовольняти умови (12) і поставлена задача має нескінченну множину рішень. При цьому максимум продукції виробника за зада-

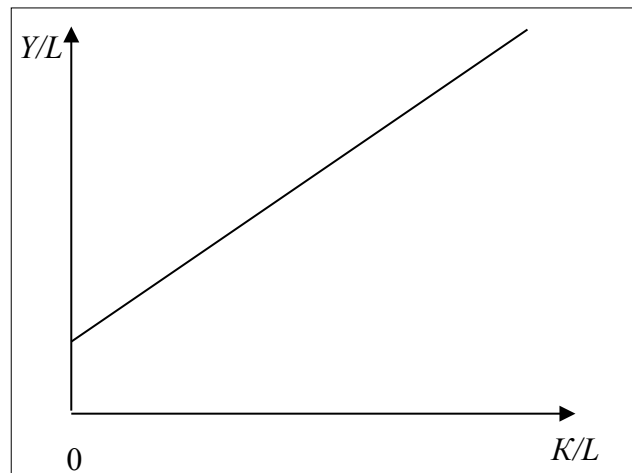


Рис. 4. Графік залежності продуктивності праці від фондоозброєності для лінійної функції

Джерело: побудовано автором

них загальних витрат C дорівнює $Y_{\max} = A_3C + A_2$, а мінімум загальних витрат за заданого випуску продукції Y становить $C_{\min} = (Y - A_2)/A_3$.

Розділивши обидві частини вираження (11) на L , можна проаналізувати характер залежності продуктивності праці Y/L від фондоозброєності K/L у рамках лінійної функції:

$$Y/L - A_2/L = A_3K/L + A_4. \quad (16)$$

Очевидно, що в разі $K/L \rightarrow \infty$ за будь-яких допустимих значень коефіцієнтів ВФ (11) продуктивність праці також прагне в нескінченність (рис. 4).

У доступній для огляду перспективі це досить спірне економічне твердження, оскільки реально продуктивність праці завжди обмежена.

Оскільки, за визначенням, A_3, A_4 – граничні продукти факторів K, L , то гранична норма їх заміщення дорівнює відношенню $MRS = A_3/A_4$.

Оцінка невідомих коефіцієнтів лінійної функції не викликає труднощів: вона здійснюється за методом найменших квадратів на основі стандартних програм кореляційно-регресійного аналізу, наприклад у редакторі *Excel*.

У табл. 2 наведено найважливіші економіко-математичні параметри ВФ (11).

Динамізований аналог ВФ (11), що застосовується під час моделювання часової варіації змінних, наприклад за даними статистичної звітності одного підприємства за низку років, має вигляд:

$$Y - A_2 = \lambda t + A_3K + A_4L. \quad (17)$$

У модель (17) уведений додатковий фактор – так званий нейтральний науково-техніч-

Таблиця 2

Основні характеристики лінійної функції

| Показник | К | Л |
|---|---|--|
| 1. Середня віддача | $\frac{Y - A_2}{K} = \frac{A_4 L}{K} + A_3$ | $\frac{Y - A_2}{L} = \frac{A_3 K}{L} + A_4$ |
| 2. Гранична віддача | $\frac{\partial Y}{\partial K} = A_3$ | $\frac{\partial Y}{\partial L} = A_4$ |
| 3. Еластичність випуску продукції, % | $E_K = A_3 : \left(\frac{A_4 L}{K} + A_3\right)$ | $E_L = A_4 : \left(\frac{A_3 K}{L} + A_4\right)$ |
| 4. Потреба у виробничих факторах | $K = \frac{Y - A_2 - A_4 L}{A_3}$ | $L = \frac{Y - A_2 - A_3 K}{A_4}$ |
| 5. Заміщення факторів (фондоозброєність) | $\frac{K}{L} = \frac{A_4(Y - A_2 - A_4 L)}{A_3(Y - A_2 - A_3 K)}$ | |
| 6. Гранична норма заміщення факторів | $MRS = \frac{A_3}{A_4}$ | |
| 7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y | будь-яка точка прямої $Y - A_2 = A_3(K + L)$ | |

Джерело: розроблено автором

ний прогрес із невідомим середнім абсолютним приростом λ , який відображає вплив на Y усіх чинників, окрім K і L (t – час, що приймає значення 1, 2, ..., N).

Унаслідок нескінченної еластичності заміщення ($\sigma = \infty$) основна властивість ВФ (11), (17) полягає у тому, що будь-який випуск продукції Y забезпечується навіть за нульових витрат одного із факторів, тому лінійну функцію доцільно використовувати під час моделювання виробництва, коли один із факторів не впливає на його результати, наприклад знаходиться в надлишку.

Проілюструємо вказані теоретичні положення на прикладі даних статистичної звітності Миколаївського комбінату хлібопродуктів за 2007–2015 рр. [11]. У результаті застосування до вихідної інформації стандартної програми «Регресія» редактора Excel отримане таке рівняння:

$$Y - 31850,6679 = -10434,5751t + 12,1016L, \quad (18)$$

де Y – чистий дохід підприємства, тис. грн.

Модель (18) є статистично надійною (розрахункове значення F-критерію Фішера становить 31,98; значущість F дорівнює 0,0006); коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,914$ свідчить про те, що більш ніж 91% варіації Y пояснюється лінійною функцією.

Звернемо увагу на той факт, що у ВФ (18) відсутній фактор K – основні фонди: він був виключений із рівняння в процесі моделю-

вання як статистично незначущий. Це свідчить про те, що на Миколаївському комбінаті хлібопродуктів даний виробничий чинник практично не впливає на чистий дохід підприємства, тобто знаходиться у надлишку.

Проаналізуємо з економічних позицій математико-статистичні параметри отриманої адекватної моделі (18). Коефіцієнт A_4 лінійної функції показує, що за період за 2007–2015 рр. зростання оплати праці на 1 тис. грн. забезпечувало середній щорічний ріст чистого доходу підприємства на 12,1 тис. грн. При цьому всі інші фактори, крім L (включаючи основні фонди K), негативно впливали на зміну Y: середнє річне зниження чистого доходу Миколаївського комбінату хлібопродуктів становило за досліджуваний період 10 434,6 тис. грн. (коефіцієнт λ за часу t).

Висновки з цього дослідження. Застосування математичного апарату функції Леонтьєва дає на підприємстві змогу розрахувати важливі економічні параметри виробничих процесів, що характеризуються строго детермінованими технологіями з постійними нормативами витрат основних фондів і праці.

Результати моделювання чистого доходу Миколаївського комбінату хлібопродуктів у вигляді лінійної ВФ (18) показали надлишковість основних засобів на підприємстві. Це вказує на те, що фактична фондоозброєність суттєво перевищувала оптимальну. Дослі-

джуваному підприємству на основі ретельного вивчення сучасної кон'юнктури ринку борошномельної продукції слід запровадити один із таких заходів:

1) скоротити основні виробничі фонди

шляхом ліквідації застарілого і незадіяного устаткування;

2) підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових працівників, посилення їх матеріального стимулювання тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Arrow K.J., Chenery H.B., Minhas B.S., Solow R.M. (1961). Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency // *The Review of Economics and Statistics*. – Vol. 43. – № 3. – P. 225–250.
2. Артемова А.В. Методика оценивания затрат при производстве продукции / А.В. Артемова, М.А. Грищенко, Д.В. Лисняк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [file:///C:/Users/qwerty/Downloads/piprp_2014_1_3%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/qwerty/Downloads/piprp_2014_1_3%20(4).pdf).
3. Боровской Д.Н. Производственные функции и проблема выбора экономико-математической модели активного элемента / Д.Н. Боровской // *Радіоелектронні і комп'ютерні системи*. – 2008. – № 1(28). – С. 172–177.
4. Казакова М.В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М.В. Казакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf>.
5. Подладчиков В.Н. Микроэкономика. Производственные функции / В.Н. Подладчиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm>.
6. Шумська С.С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія і практика використання / С.С. Шумська // *Економіка прогнозування*. – 2007. – № 2. – С. 138–153.
7. Определение производственной функции и её свойства. Маргинальные продукты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ouek.onu.edu.ua/uploads/courses/mathconomics.pdf>.
8. Теорія виробництва і граничного продукту. Виробнича функція та її властивості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lnu.edu.ua/faculty/pravo/ekt/t17.doc>.
9. Янковий В.О. До проблеми оптимального поєднання факторів у рамках виробничої функції / В.О. Янковий // *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. – 2016. – Вип. 777–778. – С. 12–19.
10. Янковий В.О. Особливості визначення оптимальної фондоозброєності на базі лінійної виробничої функції і функції Леонтьєва / В.О. Янковий // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2016. – № 4. – Т. 2. – С. 281–285.
11. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

| | |
|--|----|
| Табінський В.А., Барабаш Н.М., Білодід К.В. Стан інвестиційної діяльності в Україні. | 3 |
| Коваленко М.А., Швороб Г.М. Нові уявлення про рушійні сили економічного розвитку і вимоги до компетентностей майбутніх фахівців. | 9 |
| Марчишинець О.В., Марчишинець С.М. Індустріальні парки як інструмент залучення інвестицій у реальний сектор економіки регіону. | 16 |
| Понедільчук Т.В. Теоретично-емпіричні дослідження взаємодії інфляції та економічного зростання. | 23 |
| Тулуб О.М. Глобальні виклики XXI століття: тенденції та ризики в умовах інформаційної економіки. | 31 |
| Федорова Н.Є. Фактори прогресивного соціально-економічного розвитку та місце серед них науки. | 39 |

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

| | |
|---|-----|
| Головаш Б.Е. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та Канади. | 49 |
| Горбачова І.В. Міжнародна організація з міграції в Україні: аналітичний аспект. | 55 |
| Дидченко Ю.А., Половинкина А.А., Лободзинская Т.П. Коллаборация брендов как инструмент улучшения имиджевых и финансовых показателей деятельности предприятия. | 61 |
| Коляда О.В., Омельченко М.М. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку. | 66 |
| Романенко В.А., Лебедева Л.В. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи. | 71 |
| Морозов В.С. Регулювання сфери промисловості у ФРН. | 78 |
| Недбалюк О.П. Міжнародний досвід організації розвитку сільських територій та можливості його застосування в Україні. | 83 |
| Полятикін С.О. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності у зарубіжних країнах. | 89 |
| Романуха О.М., Степаненко В.О. Кордон як фактор розвитку морської інфраструктури України. | 94 |
| Сардак С.Е. Вплив цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток. | 100 |
| Сушко К.В., Чернова О.В. Місце України у глобальних економічних рейтингах. | 104 |
| Федоронько Н.І., Трачук І.Я. Рушійні процеси розвитку світового фондового ринку. | 109 |
| Федорчук О.С., Сторожук О.В. Практика використання інструментів стимулювання прямих іноземних інвестицій зарубіжними країнами. | 114 |
| Холявко К.О., Сторожук О.В. Торговельне співробітництво України з ЄС: впровадження європейських підходів до непрямого оподаткування в Україні. | 121 |
| Чернова О.В., Попко В.М. Комплексна оцінка сучасного стану зовнішньоекономічної безпеки України. | 127 |

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

| | |
|--|------------|
| Аванесова Н.Е. Шляхи забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України в системі національної безпеки держави. | 133 |
| Безтелесна Л.І., Либак І.А. Суть та чинники впливу на конкурентоспроможність вищих навчальних закладів. | 139 |
| Боднар О.В. Формування цінових диспропорцій у продукції рослинництва під впливом інфляційних і девальваційних процесів в Україні та заходи їх подолання. | 146 |
| Гераймович В.Л., Гуменюк І.Л. Соціально-економічне забезпечення розвитку господарств населення на сільських територіях. | 152 |
| Герасимів З.М. Проблемні аспекти розвитку сільського господарства. | 156 |
| Глізнуца М.Ю. Вплив інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток регіонів. | 160 |
| Глубіш Л.Я. Система цінностей як базис формування економічних інтересів стейкхолдерів як вектор економічних ефектів від їх реалізації. | 165 |
| Гнаткович О.Д. Подолання туристичної бідності в Україні. | 170 |
| Голей Ю.М. Проблеми сучасного стану об'єктів інфраструктури та заходи щодо вдосконалення управління в межах регіонів. | 175 |
| Горлачук М.А. Сутність аграрного ринку як економічної категорії: діалектичне протиріччя ринку. | 180 |
| Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Технічне оснащення як пріоритетний напрям інвестування аграрного виробництва. | 187 |
| Дем'ян Я.Ю. Формування системи стратегічних інвестиційних пріоритетів сталого розвитку аграрної сфери Закарпатської області. | 194 |
| Задорожнюк Н.О., Митрошак Ю.М., Моторнюк І.В. Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника». | 199 |
| Замлинський В.А., Коваль В.В., Котлубай В.О. Стан та перспективи розвитку експортного потенціалу ринку послуг автомобільного транспорту. | 204 |
| Іванова Н.С. Дослідження детермінантів стратегічного розвитку галузей України. | 209 |
| Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б. Теоретичні основи формування імперативів економічного розвитку суспільства. | 215 |
| Казак О.О. Аналіз ефективності реклами в туристичній сфері. | 221 |
| Карпенко А.В., Ільїна А.С. Вплив ментальності на економіку. | 225 |
| Клевцєвич Н.А. Державно-приватне партнерство як інструмент регіонального розвитку. | 231 |
| Ковшун Н.Е. Використання економічних механізмів розвитку водогосподарського комплексу України в кризових умовах. | 236 |
| Корнєєва Ю.В. Актуальні проблеми регулювання приватизаційних процесів у контексті удосконалення стратегії розвитку управління державними фінансами. | 241 |
| Крикавський В.Є. Державне регулювання інвестицій у логістичну інфраструктуру. | 247 |
| Крихівська Н.О., Чернишова Г.М. Інвестиційна привабливість України: основні проблеми та шляхи їх вирішення. | 254 |

| | |
|---|-----|
| Кудрицька Ж.В., Коваленко Т.В. Перспективи застосування світового досвіду щодо управління державним боргом України. | 259 |
| Лаврук В.В. Фінансове забезпечення економічної модернізації і розвитку тваринництва аграрних підприємств. | 264 |
| Маслак О.М. Дослідження проблем розвитку кооперації на ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні. | 270 |
| Мельник О.В. Ефективність використання виробничих ресурсів у аграрному секторі України. | 276 |
| Муравська (Якубівська) Ю.Є. Інформаційна безпека суспільства: концептуальний аналіз. | 283 |
| Пасько М.І. Суб'єкт медичної сфери: пацієнт, клієнт, споживач медичних послуг. | 289 |
| Пікулик О.І. Проблеми та особливості функціонування домогосподарств в економіці України. | 296 |
| Пугачевська К.С. Імпортна складова проміжного та кінцевого споживання. | 301 |
| Уривкова О.В. Регіональні аспекти зайнятості населення в аграрній сфері. | 310 |

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

| | |
|--|-----|
| Азарова А.О., Нестерук І.О., Присяжнюк М.В. Аналіз моделей та методів стратегічного планування на вітчизняних підприємствах. | 315 |
| Алданькова Г.В. Маркетингові комунікації торговельних мереж як фактор впливу на покупців побутової техніки та електроніки. | 320 |
| Алексєєва Т.І. Формування стратегії зміцнення конкурентної позиції машинобудівних підприємств Харківського регіону. | 325 |
| Апарова О.В. Роль маркетингу в забезпеченні інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств. | 332 |
| Боковець В.В. Розроблення мотиваційних механізмів – прискорення інноваційної діяльності підприємств. | 338 |
| Borovikova A.I., Shyriaieva N.V. Crowdfunding in high-tech entrepreneurship. | 344 |
| Власюк Н.І. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства на основі показників ліквідності. | 351 |
| Гаватюк Л.С., Перегіняк Н.М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. | 357 |
| Галан О.Є. Оптимізація методики оцінки трудового потенціалу машинобудівного підприємства. | 362 |
| Гірман А.П., Терехова Д.С. Деякі питання адаптації молодих спеціалістів в організації. | 369 |
| Гончаренко М.Л., Худенко М.В. Фінансовий складник як основна функціональна ознака оцінки конкурентоспроможності підприємств. | 373 |
| Грановська В.Г. Механізми стимулювання розвитку підприємств органічного сектору: адаптація світового досвіду. | 378 |
| Данько Т.І., Яворська Н.П. Ідентифікація товарів: сутність та основні товарознавчі аспекти. | 385 |
| Демчук Н.І., Халатур С.М., Хідірян М.О. Теоретичні основи аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств. | 390 |

| | |
|--|-----|
| Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю. Інновації в системі управління енергозбереженням промислових підприємств. | 395 |
| Ейтутіс Г.Д., Крищенко С.О., Зиць О.Є. Характеристика світових моделей управління інфраструктурою залізничного транспорту. | 399 |
| Yevtushenko N.O., Kovtun Y.O. Reasons of intrapersonal conflicts in activities of the enterprise and principles of management by them. | 407 |
| Єлець О.П., Гармаш І.О. Трудові ресурси підприємства та підходи до їх оцінки. | 412 |
| Жихарєва В.В., Савельєва Т.М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. | 417 |
| Запащук Л.В. Енергозбереження як напрям підвищення ефективності виробничої діяльності. | 422 |
| Карамушка М.В. Вибір оптимальної стратегії в умовах ризику за допомогою теорії ігор. | 429 |
| Колодка Я.В. Моделювання організаційної структури управління підприємством під час впровадження стратегії логістичного аутсорсингу. | 435 |
| Колодяжна І.В., Борблік К.Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. | 442 |
| Konoval V.V., Buga N.Yu., Bralatan V.P. Marketing means to enhance the competitiveness of enterprises of light industry. | 448 |
| Корпан Н.В., Рубаха М.В. Актуалізація проблем фінансового планування на підприємстві. | 453 |
| Коцько Т.А., Шеховцова І.А. Реінжиніринг бізнес-процесів як технологія антикризового управління підприємствами паливно-енергетичного комплексу. | 460 |
| Коюда В.О. Сутність та змістовна характеристика послуги як бази управління. | 467 |
| Кривокульська Н.М., Крисько Ж.Л. Аналіз практики управління охороною праці в медичній установі. | 473 |
| Кузьменко А.В. Аналіз оцінки рівня розвитку наявних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств. | 478 |
| Лановська Г.І., Лях Ю.В. Антикризове управління в розвитку малого та середнього бізнесу. | 485 |
| Лизунова О.М. Управління енергоефективністю металургійного підприємства. | 490 |
| Лучко Г.Й., Лебідь Т.В., Когут І.В. Сучасний стан та проблеми розвитку проектного менеджменту в Україні. | 495 |
| Майстренко О.В. Краудсорсинг: сутність, види, принципи та інструменти застосування. | 501 |
| Міняйленко І.В., Васюта В.Б. Ресурсомісткість як головний критерій ресурсозбереження на виробництві. | 506 |
| Могилевська О.Ю., Слободяник А.М., Штанько О.І. Сучасна парадигма розвитку науково-технічного потенціалу підприємств промислового комплексу України. | 511 |
| Мозгова Г.В., Бойко Ю.А. Сайт як інструмент інтернет-маркетингу. | 517 |
| Мокляк М.В., Стороженко Ю.М., Колибельнік Ю.В. Формування іміджу банківської установи. | 523 |
| Морщенок Т.С. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур. | 527 |
| Муштай В.А. Підходи до оцінки планування маркетингової діяльності підприємства. | 535 |

| | |
|--|-----|
| Носонова Л.В. Визначення рівня стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств. | 541 |
| Онокало В.Г. Теоретичні аспекти ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства. | 550 |
| Осадчук І.В., Боліла С.Ю. Успішний розвиток сімейних фермерських господарств без статусу юридичної особи в українських реаліях. | 554 |
| Пащенко О.П. Брендинг туристичного підприємства: стратегічний аспект. | 560 |
| Петрик І.В., Бочко О.Ю. Вимірювання ефективного функціонування логістики в Україні із застосуванням Logistics Performance Index. | 568 |
| Пилипенко С.М. Управління розвитком підприємств на засадах вартості: проблеми і перспективи. | 576 |
| Плаксієнко В.Я., Ткаченко О.С. Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств: специфіка та основні напрями. | 582 |
| Полятикіна Л.І. Організаційно-економічні основи створення та розвитку фермерських господарств. | 586 |
| Проскура В.Ф., Білак Р.Г. Методологічні підходи до управління ризиками. | 593 |
| Романуха О.М. Роль крос-культурних комунікацій у менеджменті організацій. | 602 |
| Рубаха М.В., Галайко А.М. Вдосконалення фінансового планування як передумова ефективної діяльності підприємств у сучасних економічних умовах. | 608 |
| Руда М.В., Лагода О.Б. Соціально відповідальні стартапи: сутність, світові тенденції та проблеми розвитку в Україні. | 613 |
| Сердюков К.Г., Головченко Ю.В. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємства. | 621 |
| Сидорченко Т.Ф., Светенко Д.Г. Шляхи підвищення прибутковості підприємств в умовах кризи. | 626 |
| Синиціна Ю.П., Дунайчук С.М., Алексеєнко І.А. Управління витратами на персонал на основі системного підходу. | 630 |
| Слюсарєва Л.А. Основи прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства. | 636 |
| Снігир Л.П. Фактори загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів. | 641 |
| Стеблюк Н.Ф., Волосова Є.Р. Визначення конкурентних напрямів підприємства на ринку кисломолочної продукції. | 648 |
| Степанюк Г.С., Степанюк О.С. Управління підрядниками у нафтогазовій галузі як фактор екологічної безпеки. | 655 |
| Федорова В.А. Класифікація стратегій формування іміджа підприємства. | 662 |
| Страпчук С.І. Стратегія злиття та поглинання як альтернатива зростання фармацевтичних компаній у короткостроковому періоді. | 667 |
| Строкович Г.В. Особливості стратегічного управління інноваційними проектами. | 672 |
| Сукрушева Г.О., Папуцин В.М. Причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах. | 676 |
| Тонюк М.О. Франчайзинг як особлива форма організації та функціонування бізнесу в Україні. | 681 |
| Федорова Т.В. Конкурентоспроможність переробних підприємств агропродовольчого підкомплексу та чинники її підвищення в умовах трансформації економіки. | 684 |

| | |
|--|-----|
| Цимбалюк К.А. Теоретичні основи реалізації концепції соціально-етичного маркетингу в розрізі елементів маркетинг-міксу. | 692 |
| Чаюн І.О., Серебринський В.Ф. Проблеми формування системи бюджетування діяльності підприємства. | 699 |
| Шаповал О.А. Кадрова політика та шляхи її покращення. | 706 |
| Шпортюк Г.Ю., Вишневська М.К. Дослідження методів визначення синергетичного ефекту кластерних структур. | 710 |
| Штангрет А.М., Стеців Л.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: методичні засади. | 716 |
| Шуміло О.С. Типи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі. | 721 |
| Шумкова О.В., Шумкова В.І. Особливості використання АВС-аналізу під час дослідження інтерфейсного (ринкового) складника економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. | 724 |
| Щербань О.Д., Струкова М.О. Визначення категорії «власний капітал підприємства». | 730 |
| Яроміч С.А., Величко Т.Г. Сутність поняття маркетингового менеджменту в науковому дискурсі. | 734 |
| Яшкіна О.І., Квахненко К.В. Маркетингові дослідження поведінки споживачів на ринку товарів особливого попиту. | 740 |
| Яшкіна О.І., Маковецька Д.О. Маркетингові дослідження відношення споживачів до нової продукції. | 744 |

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

| | |
|--|-----|
| Агій Я.Ю., Сойма С.Ю., Сокол І.І. Вплив інноваційної діяльності на розвиток територіальної організації господарства регіону: зарубіжний досвід. | 748 |
| Бабенко А.Г., Цибулько А.І. Маркетингові персонал-технології у формуванні механізму працевлаштування молоді в Україні та ЄС. | 753 |
| Гоблик В.В., Щербан Т.Д., Добош С.Ю. Ресурсне забезпечення розвитку кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі регіону. | 759 |
| Дідик Н.В., Варшава О.В. Розвиток зеленого туризму – пріоритетне завдання для України. | 763 |
| Зубков Р.С. Оцінка інвестиційного розвитку регіону як складова методів оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку матерії регіону. | 768 |
| Коваленко Г.В., Іваненко Т.Я. Впровадження перспективних кормових культур – основа підвищення продуктивності дійного стада. | 773 |
| Порудєєва Т.В., Кравченко Л.О. Формування конкурентоспроможності підприємств Південного регіону через інноваційно-логістичний розвиток експортного потенціалу. | 781 |
| Радіонова О.М. Туризм як детермінанта розвитку сучасного міста. | 786 |
| Сімків Л.Є. Національні проекти в системі інструментів реалізації регіональної політики економічного зростання. | 792 |
| Стегней М.І., Архангельська А.-М.І. Екологічний компонент у системі сталого регіонального розвитку. | 798 |

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

| | |
|--|-----|
| Бакуліна Г.Ю. Сміття – загроза екології чи багатство країни? Світовий досвід і перспективи України щодо виробництва біогазу | 803 |
| Віват А.Й., Рій І.Ф., Бочко О.І. Спосіб визначення точного положення об'єкта з літаючої платформи. | 809 |
| Галушкіна Т.П., Більковська О.В., Серницька К.В. «Зелена» економіка як базис екологічної безпеки землекористування в Україні. | 813 |
| Гарнага О.М., Кушнір Н.Б., Ігнатюк І.З. Організація ефективного збалансованого використання землі. | 819 |
| Зубко К.Ю. Оцінка наслідків антропогенного впливу на природу і суспільство. | 826 |
| Kamron N.S., Hertsovska N.O., Mahlynets S.S. Development of protected areas of Transcarpathian region as a condition of sustainable regional development | 832 |
| Кубатко О.В. Флуктуації і цикли в рядах еколого-економічної динаміки | 837 |
| Кустрич Л.О., Петренко Н.О. Інноваційні форми ведення бізнесу в Україні на основі використання елементів екологістики. | 845 |
| Малюк О.С. Формування системи показників оцінки екологічного потенціалу виробничого підприємства. | 853 |
| Павлик А.В. Оцінка енергоефективності як основа побудови енергонезалежної стратегії. | 859 |
| Ткачів С.М., Никитюк П.А. Аналіз фінансово-господарських показників лісового господарства регіону. | 864 |
| Ясінецька І.А., Потапський Ю.В. Вдосконалення законодавства у сфері ведення державної реєстрації прав на земельну та іншу нерухомість в Україні. | 869 |
| ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА | |
| Аксьонова С.Ю., Слюсар Л.І. Взаємодія поколінь у генеративній діяльності. | 875 |
| Волошина С.В., Скубіліна А.В., Чеботаренко А.М. Нерівність доходів населення України як перешкода розвитку людського капіталу. | 882 |
| Дериховська В.І. Аналіз еволюційних етапів модернізації національної системи вищої освіти. | 890 |
| Замора О.І. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в регіоні. | 896 |
| Іпполітова І.Я., Селезньова Г.О. Освітні імперативи під час підготовки компетентного фахівця. | 901 |
| Меліхова Т.Л. Великі міста України в індустріальну епоху. | 908 |
| Полоус О.В. Тенденції розвитку людського капіталу України в контексті відповідності критеріям конвергенції ЄС. | 915 |
| Приятельчук О.А. Соціалізація сучасної системи державного та корпоративного менеджменту. | 923 |
| Смачило В.В. Веб-ресурс підприємства як інструмент ідентифікації соціальної відповідальності. | 929 |
| Уманська В.Г., Школьна Д.Р. Особливості організації, контролю та нормування праці в умовах ринкової економіки | 935 |
| Фонарьова Т.А. Людський капітал як економічний, культурний і соціальний феномен. | 940 |

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

| | |
|---|------|
| Аврамчук Л.А., Сухий О.В. Стан та перспективи взаємовідносин України та Європейського банку реконструкції і розвитку(ЄБРР). | 947 |
| Алексєєнко І.І., Гресь М.С. Узагальнення теоретико-методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. | 952 |
| Бессонова А.В., Бессонова С.І. Аналіз вітчизняного страхового ринку. | 957 |
| Волощук Р.Є. Зарубіжний досвід управління податковим боргом та його адаптація в Україні. | 961 |
| Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства. | 968 |
| Грапко Н.В., Жаворонок А.В. Місьцеве оподаткування в сучасних економічних умовах. | 975 |
| Гринчишин Я.М. Допомога для порятунку і реструктуризації підприємств у скрутному становищі: умови та ризики надання в ЄС і можливості використання в Україні. | 982 |
| Ковалевич Д.А. Організація фінансового обліку в банках. | 988 |
| Ковальчук М.В., Івашина О.Ф. Підходи до оцінки імперативів фінансової безпеки держави. | 992 |
| Коляда Т.А. Вплив бюджетних видатків на темпи соціально-економічного розвитку України. | 997 |
| Ливдар М.В., Панюш Л.Ф. Єврооблігації як інструменти ринку капіталу. | 1005 |
| Ляхович О.О., Антонюк О.Ю. Особливості обігу інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів в Україні. | 1012 |
| Михайленко С.В., Зубріліна В.В. Науковий підхід до фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні. | 1017 |
| Простебі Л.І. Моніторинг дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації. | 1023 |
| Рошило В.І. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансового забезпечення місцевих органів влади. | 1029 |
| Руденко В.В. Визначальні характеристики корпоративних облігацій як об'єкта інвестування. | 1036 |
| Савастєєва О.М., Костюк Д.С. Управління вітчизняними корпораціями: сучасний стан та перспективи. | 1042 |
| Стабіас С.М. Гене́за ринку корпоративних цінних паперів України. | 1047 |
| Стегней М.І., Лінтур І.В. Фінансова стійкість місцевих бюджетів як фактор впливу на інвестиційну привабливість регіону | 1053 |
| Стечишин Т.Б., Руда О.Я. Дослідження монетарної політики Європейського центрального банку у контексті глобальних фінансових змін: уроки для України. | 1061 |
| Тімошенко Н.М. Особливості організації ринку державних цінних паперів Італії | 1068 |
| Третяк Н.М., Нагайчук Н.Г. Оцінювання ефективності фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємства. | 1072 |
| Шерка V.V. The value based controlling – the innovative way of improvement of the management decisions effectiveness. | 1079 |
| Чопляк І.А. Аналіз взаємодії банківського та страхового сегментів на ринку фінансових послуг України. | 1084 |

| | |
|---|------|
| Швець Н.Р., Юшкалюк А.А. VaR як основний метод розрахунку величини інтегрального фінансового ризику банківських установ. | 1092 |
| Штефан Л.Б., Ільніцька Н.П. Проблеми формування універсальної системи оцінювання фінансової безпеки банку та банківської системи. | 1100 |
| Яструбецька Л.С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні. | 1107 |

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

| | |
|---|------|
| Гаркуша С.А. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах та напрями їх вирішення. | 1113 |
| Жидєєва Л.І., Пінаєва К.О. Облік формування фінансових результатів та використання прибутку: проблеми та шляхи їх вирішення. | 1117 |
| Жидєєва Л.І., Стародуб І.В. Облік виплат працівникам: проблеми теорії та практика використання ПСБО 26 та МСБО 19. | 1122 |
| Зінкевич О.В. Облік основних засобів на етапі реалізації реальних (капітальних) інвестицій. | 1127 |
| Карпенко Н.Г. Особливості обліку експорту товарів. | 1134 |
| Коба О.В., Миронова Ю.Ю. Аналіз витрат машинобудівних підприємств на основі методу стандарт-кост. | 1139 |
| Колісник О.П., Коваленко Н.С. Види бухгалтерського обліку: узгодження та порівнянність. | 1146 |
| Колісник О.П., Поліщук М.С. Формування елементів облікової політики щодо основних засобів. | 1152 |
| Копчикова І.В. Проблеми ідентифікації та обліку товарних витрат. | 1158 |
| Кучер С.В., Захаров Д.М. Історія розвитку гудвілу як облікової категорії та основні підходи до його визначення. | 1162 |
| Левченко З.М. Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами. | 1167 |
| Материнська О.А., Ковальчук І.В., Глов'юк А.С. Сучасна валютна позиція комерційного банку та її особливості в Україні. | 1172 |
| Подмешальська Ю.В., Курбатова В.О. Особливості оподаткування заробітної плати у системі бухгалтерського обліку. | 1177 |
| Родіна О.В. Сучасні підходи до визначення сутності категорії «витрати». | 1181 |
| Романова О.В., Казеян Н.К. Актуальні проблеми зближення фінансового, управлінського та податкового обліку. | 1186 |
| Сахаров П.О. Окремі аспекти обліку електронних грошей та особливості проведення їх аналізу та аудиту у банках. | 1192 |
| Сисоєва І.М., Пилявець В.М. Облікова політика – джерело формування інформації для менеджменту. | 1198 |
| Славкова О.П., Баранік О.О. Особливості відображення в обліку витрат на користування послугами таксі під час відрядження. | 1202 |
| Тимрієнко І.Ю., Большанек Н.М., Сидорук І.М. Особливості екологічного аудиту об'єктів природоохоронного призначення підприємств на етапі виробничого циклу. | 1209 |

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

| | |
|---|-------------|
| Ковальчук С.Я., Сухоцька С.М., Юрчук Б.О. Світовий ринок технологій: вплив процесів глобалізації. | 1213 |
| Кудрицька Ж.В., Олех О.І. Основні шляхи підвищення дієвості механізму інфляційного регулювання в Україні. | 1218 |
| Музиченко М.В. Використання логістичної функції Ферхюльста як функції бажаності для нормування показників безпеки постачання природного газу. | 1225 |
| Бородин М.А., Серая В.В. Нейромаркетинг: біологія економіки. | 1231 |
| Юрченко М.Є. Використання пробіт-регресії під час оцінки ризиків інвестиційного портфелю. | 1235 |
| Янішевський В.С. Моделювання ціноутворення конвертованої облігації. | 1239 |
| Янковий В.О. Економіко-математичні властивості виробничої функції Леонтьєва і лінійної функції. | 1244 |

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 9

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: www.economyandsociety.in.ua

E-mail редакції: journal@economyandsociety.in.ua