

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 20. Issue 1/1. 2015 Том 20. Випуск 1/1. 2015
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 6 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 20. Випуск 1/1. 2015

Одеса
2015

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published six times a year
Series founded in July, 2006

Volume 20. Issue 1/1. 2015

Odesa
2015

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університета «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ВАСЬКОВСЬКА Н. О.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУТІВ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА..... 8

ГАЙДАР А. Е.

ПОСТКРИЗИСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....12

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БОРИСОВ О. Г., КАРАМАН О. А.

МАРКЕТИНГ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ.....17

БРИГАДИР В. О.

ПОКАЗНИКИ ТА КРИТЕРІЇ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ КРАЇН ЄС.....21

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

БАРАНОВСЬКА Д. О.

РОЗВИТОК КІНОТЕАТРАЛЬНОГО ПРОКАТУ В УКРАЇНІ.....26

ВОЙЧАК Д. А.

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ
ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ..... 31

ГАЛЬКО Л. Р.

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОГО ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ.....36

ГОЛУБ М. О.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ..... 41

ГОРБАНЬ А. В.

ТРУДОВІ РЕСУРСИ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ РСР (1960–1980 РР.).....45

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

MUZAM J.

CORPORATE ENVIRONMENT DURING CHANGE IMPLEMENTATION PROCESS.....49

АВАНЕСОВА Н. Е.

ОБОРОННА ПРОМИСЛОВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ..... 53

БАЙРАКТАР Ю. П.

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕТАПИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ.....57

БАРХАЄВА А. Ю.

ВПЛИВ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....61

БІЛАН О. С.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....64

БОЯРИНОВА К. О.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФАКТОРНОЇ КОМПЛЕКТАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО СЕРЕДОВИЩА
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....68

БРАТЮК В. П.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ72

БУЧИНСЬКА О. В. ПСИХОЛОГІЯ КОЛЬОРУ ЯК МЕТОД ЯКІСНОГО МАРКЕТИНГУ.....	76
ВАСІЛЬЄВА Л. М., МАЧАК Т. О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПОБІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ПЕРЕРОБЦІ НАСІННЯ СОНЯШНИКУ.....	80
ТИМОШЕВСЬКА Т. І. ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	84
 РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
БЕЛЯЄВА С. С., ІВАШИНА Л. Л. СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНА РЕКРЕАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ МІСТА ЧЕРКАСИ.....	90
БОЙЧЕНКО Е. Б. МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМИ МОНІТОРИНГУ УМОВ ЖИТТЯ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІУМУ.....	95
БОНДАРЕНКО А. В. ОЦЕНКА ФАКТОРОВ УРОВНЯ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ.....	100
ГОБЛИК В. В. АЛГОРИТМ НІВЕЛЮВАННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИХ БАР'ЄРІВ У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....	104
 РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
МАРЕХА І. С. МЕНТАЛЬНИЙ ПОРТРЕТ УКРАЇНЦЯ-ЗЕМЛЕРОБА ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ФУНДАМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	109
 РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ГОВОРКО О. В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	113
 РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
АЛЕКСАНДРОВА Г. М. ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ» В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ.....	117
БАБІЧЕНКО В. В. ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	120
БАЧО Р. Й. ДЕФІНІЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	124
БОНДАРЕНКО О. С. ОБРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ.....	128
БОРТНІК Н. В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	132
ОНИЩЕНКО С. В., ГОЛЯН Я. С. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	136

ДАВИДЕНКО Д. О.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ЗАКОРДОННІ ОБ'ЄКТИ
ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ140

ДАВИДЕНКО Н. М.
ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....143

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

АБЕСІНОВА О. К.
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ
ЯК СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....148

БОНДАР Т. Л.
МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....151

БОНДАРЕНКО Н. М., БІДНЯК К. І.
ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ
ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....157

РОЗДІЛ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ГОРБАЧУК В. М.
ТОРГОВЕЛЬНІ ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ГАЛУЗІ.....162

ЛОСЬ В. О., МАКАРЕНКО О. І.
ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....171

НАШІ АВТОРИ.....176

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.342.146-043.86:167

Васьковська Н. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА

У статті розглянуто методологічні аспекти дослідження інститутів соціально-економічної сфери господарської системи суспільства із застосуванням фундаментальних постулатів цивілізаційної парадигми суспільствознавства та системно-структурного підходу наукового пізнання. Розглянуто історичні етапи розвитку соціально-економічної сфери. Досліджено історичні факти, теорії та погляди вчених, що відображають еволюційний шлях розвитку зазначеної сфери.

Ключові слова: методологія, система, цілісність, соціально-економічна сфера, соціальна політика, соціально-економічний інститут.

Постановка проблеми. Різке загострення соціальних проблем у більшості країн світу сприяло появі багатьох публікацій, спрямованих на розв'язання соціально-економічних протиріч. Водночас вони мають розрізнений характер і переважно стосуються прикладних аспектів соціально-економічного життя суспільства. Існує гостра потреба у пошуку методологічних підходів, які б дозволили глибинне розкриття природи соціально-економічної підсистеми господарської системи та дозволили б інтегрувати результати прикладних досліджень. На наш погляд, такі можливості відкриває застосування методології цивілізаційної парадигми суспільствознавства, оскільки вона надає системне розуміння та пояснення загальних тенденцій та закономірностей, що в процесі історичних перетворень вплинули на формування наявних систем господарювання.

Аналіз останніх публікацій і публікацій. Значний внесок у формування наукової дискусії навколо проблем, пов'язаних з дослідженням соціальної складової господарської системи, зробила ціла плеяда німецьких вчених, що входили до різних шкіл та наукових напрямків. Передусім згадаємо роботи К. Маркса та Ф. Енгельса, які з погляду історико-генетичного аналізу містять ґрунтовний опис господарської діяльності того часу. Проблематика також отримала широкий вияв у роботах представників німецької історичної школи, більшість з яких входили до створеного наприкінці XIX ст. в Німеччині «Союзу соціальної політики», до таких науковців належали А. Вагнер, Г. Шмоллер, Л. Brentano, К. Бюхер, В. Зомбарт, М. Вебер. У формуванні наявної системи соціальної політики на початку XX ст. взяла участь такі політичні діячі: О. фон Бісмарк в Німеччині та У. Беверідж у Великій Британії, котрі на політичному рівні сприяли підтримці та розвитку державної системи соціального захисту, освіти та охорони здоров'я. Значну роль в аналізі інститутів соціально-економічної сфери відіграли представники школи неолібералізму: Ф. фон Гаск, Л. фон Мізес, А. Мюллер-Армак та Л. Ерхард; англійські дослідники Н. Калдор та Дж. Хікс. Зазначене питання у своїх роботах досліджували соціологи, такі як Р. Тітмус, А. Еспінг-Андерсен, І. Валлерстайн, М. Грановеттер. Серед вітчизняних науковців слід виокремити дослідження М. Мальваного, А. Колода, З. Галушки,

Г. Задорожного, О. Грішнєвої, В. Куденко, І. Кінаш, О. Длугопольського, О. Новікової, А. Сіленка, Н. Борецької, Т. Фертікової та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан економічної науки вкотре наголошує на необхідності створити нову систему наукового пізнання економічних процесів та явищ. Дослідження соціально-економічних інститутів в контексті цивілізаційного аналізу спрямоване на пояснення сутності, процесу зародження та дії інститутів, що функціонують в межах соціально-економічної сфери (підсистеми).

Мета статті полягає у здійсненні на основі застосування методологічних засад цивілізаційної парадигми суспільствознавства та системно-структурного підходу, дослідження природи економічних інститутів соціально-економічної сфери як ключового засобу відтворення та суспільного розвитку людини в межах господарської системи

Виклад основного матеріалу дослідження. У XXI ст. об'єктивною закономірністю функціонування сучасної господарської системи є зростання рівня її соціального спрямування, що відображає активну цілеспрямовану діяльність людини протягом багатьох століть. Головні рушійні чинники у поступовому переході від жорстких ринкових відносин, що вважали людину «гвинтиком системи виробництва» у процесі еволюції господарської системи трансформувались та переросли у нове уявлення про роль і місце людини у виробничому процесі, враховуючи вплив на найманого працівника соціокультурних чинників, певних усталених соціальних норм та цінностей, рівня знань та творчих здібностей. Адже в наукових дослідженнях особлива роль людини у функціонуванні та розвитку господарської системи розкривається через її діяльність як одного з факторів виробництва. Водночас ігнорується власне проблема підпорядкованості суспільного виробництва людині. Це пов'язано з тим, що впродовж тривалого часу метою господарської діяльності вважалось матеріальне багатство, а не сама людина та її суспільний розвиток, який варто визнати істинним багатством суспільства. Що спричинено традиційно домінуючою в економічній науці неокласичною теорією, яка хоч і має внутрішню цілісність своїх теоретичних конструкцій та послідовність економічного аналізу, все ж таки характеризу-

ється значною абстрактністю багатьох положень, відірваністю від конкретно соціокультурного та економічного середовища, в якому безпосередньо здійснюється господарська діяльність індивідів, її малопродуктивність виявляється і у вирішенні питань суспільної динаміки, оскільки виводить за рамки свого вивчення проблеми аналізу суспільної природи господарських феноменів [1, с. 27]. Все більш відчутним стає ускладнення соціально-політичних та економічних процесів в сучасному суспільстві, яке відбувається за рахунок впливу великої кількості позаекономічних чинників на господарську діяльність людини та ставить додаткові вимоги до релевантності їх аналізу та пояснення в наукових працях [2, с. 192].

Сьогодні людину можна вважати економічним суб'єктом, який намагається забезпечити гідний рівень життя, реалізувати свій трудовий потенціал та здібності у процесі господарської діяльності. Квінтесенція «соціально» та «економічного» дозволяє людині забезпечити свої матеріальні та духовні потреби одночасно, адже людина відтворює своє індивідуальне буття, створює світ матеріальної та духовної культури [3, с. 363–364]. У цьому контексті головна сутнісна риса категорії «соціальне» увібрала в себе всю різноманітність і складність людських взаємовідносин, суспільну свідомість та розвиток суспільства в цілому, тоді як категорія «економічне» відображає потребу людини у створенні матеріального світу з метою підвищення рівня життя.

У науковій літературі нині немає цілісного уявлення про сутність та складові соціально-економічної сфери, існує також ряд дискусійних питань щодо її розуміння. Адже багато вчених, вивчаючи соціально-економічну підсистему господарства, частково зводять її до соціальної підсистеми суспільства, що є некоректним, адже остання відповідає за проблему взаємодії індивідів в суспільстві, їх ролі та статуси.

Деякі вчені вважають, що у широкому сенсі зазначену сферу господарства можна визначати як область прояву засад соціальності через взаємодію індивідів та спільнот, а також через функціонування соціальних інститутів, відповідно у вузькому значенні соціальну сферу можна вважати як особливу сферу взаємодії людей, де здійснюється їх відтворення та забезпечується задоволення потреб [4, с. 180]. Таке тлумачення соціальної сфери є багатозначним. Наприклад, розмежування соціальної сфери суспільства та соціально-економічної сфери господарства є необхідною умовою для більш глибокого вивчення обох сфер, адже це дає змогу більш детально вивчити процеси та явища, що відбуваються в межах суспільства та господарської системи, досліджувати їх зміст, функції, структуру та мету існування тощо.

Соціально-економічна сфера господарства – це складна система, що реалізується за фактом діяльності соціально-економічних інститутів. У зв'язку з цим ми розглядаємо її на основі інструментарію системно-структурного підходу за рахунок застосування ключових принципів цивілізаційної парадигми суспільствознавства, зокрема системності та цілісності. Зростаючий інтерес до цієї парадигми пов'язаний з тим, що саме її основоположні засади та інструментарій дають можливість подолати обмеженість традиційних методів аналізу сучасних економічних механізмів їх функціонування та джерел розвитку.

Соціально-економічна сфера як автономна цілісна структурна одиниця господарської сис-

теми забезпечує накопичення та розширене відтворення індивідуального людського капіталу і сукупного потенціалу суспільства як специфічної форми його нематеріального багатства [5, с. 8]. У цьому контексті проявляється мета існування зазначеної сфери, її роль у розвитку господарської та суспільної систем. Ефективність функціонування цієї сфери є умовою для соціально-економічного розвитку індивідів, головним чинником економічної стабільності.

Структура соціально-економічної підсистеми може бути представлена за різними критеріями, ми в свою чергу пропонуємо вирізняти її як за критерієм виділення загальних ознак, так і за структурно-функціональним критерієм.

Отже, до соціально-економічної підсистеми на основі виділення загальних ознак належить ряд структурних компонентів, які відповідають за її ефективне функціонування та розвиток:

- суб'єкти соціально-економічної підсистеми (окремий індивід та групи індивідів);
- структурно-функціональні елементи, що відповідають за адаптацію, цілепокладання, інтеграцію та відтворення в соціально-економічній підсистемі;
- соціально-економічні інститути та організації, що сприяють забезпеченню налагодженого функціонування та розвитку підсистеми;
- соціально-економічні процеси, що відповідають за взаємодію та взаємозв'язки в середині підсистеми та за її межами.

Також можна уявити структуру соціально-економічної підсистеми господарства на основі чотирьох відведених господарській системі функцій: адаптації, цілепокладання, інтеграції та відтворення. Така класифікація структурних елементів соціально-економічної сфери є відображенням структурно-функціонального аналізу суспільства:

1) цілепокладання – встановлення цілей, адекватних системі соціально-економічних інститутів, які є необхідними у зв'язку з вимогою сучасного розвитку соціально-економічної сфери, господарської діяльності індивідів тощо (реалізується через владні органи у вигляді механізмів соціальної політики);

2) адаптація – інститути соціальної підтримки, до яких безпосередньо належать інститути соціального захисту та забезпечення (пільги, соціальна допомога, пенсійне забезпечення). Їх існування пов'язане з потребою в адаптації до змін, що відбуваються в господарській системі;

3) відтворення – забезпечується за рахунок розвитку системи інститутів соціально-трудова відносин, функціонування яких створює умови для фізичного збереження та відтворення індивідів (гідні умови праці, заробітна плата, професійний розвиток тощо);

4) інтеграція – відбувається на засадах солідарності, формування суспільних організацій, що є засобом досягнення спільних соціальних цілей та цінностей (профспілкові організації, професійні асоціації пов'язанні з зростанням фахового рівня і т.п.).

Сьогодні складно простежити та визначити, коли відбулось становлення інститутів соціально-економічної сфери, але можна стверджувати, що на ранніх етапах свого формування інститути соціально-економічної сфери були пов'язанні з укоріненням у поведінці людей певних норм, цінностей, традицій та звичок, що сприяли розвитку таких інститутів.

Наприклад, Французька буржуазна революція, що відбулась в 1789 р., поклала початок не

лише визначенню політичних прав та свобод, але й підняла питання економічної нерівності між людьми та солідарності. Але задовго до революції в різних країнах Західної Європи держава почала брати на себе нову роль, що раніше не була їй притаманна, а саме втручатися в регулювання. Яскравим прикладом перших спроб соціального законодавства та формування соціальної політики є Англія. А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства нації» описав усю проблематичність цих законів щодо бідних верств населення та негативний вплив на міграцію робочої сили в середині країни. Відомий дослідник К. Поланьї приділив увагу проблемі встановлення ринку праці наприкінці XVIII ст. в Англії та ролі держави в цьому питанні на основі аналізу наслідків закону Спінхемленда, прийнятого в 1795 р.

Досліджуючи економічне становище робітничих сімей в період розвитку капіталістичної системи, Р. Зідер зазначав, що жива людина з її залежними від типу культури вподобаннями, образом поведінки та стереотипом мислення завжди відстає від темпів зміни суспільних умов праці [6, с. 145].

У період швидкого розвитку індустріалізації та промислового перевороту робітники повинні були вчитись новим навичкам роботи з технікою, вони також повинні були звикати до нових режимів та годин праці, до нових форм дисципліни та контролю.

Одним з перших дослідників, хто описав складні умови життя звичайних робітників в період становлення капіталістичної системи та розвитку машинного виробництва, був К. Маркс. Він зазначав, що з 1803 р. до 1833 р. уряд Англії видав 5 актів, спрямованих на зміну робочого дня, але лише з 1833 р. до 1864 р. відбуваються помітні зрушення у фабричному законодавстві. Зокрема заборонялось використовувати працю дітей у віці 9 років і менше; діти від 9 до 13 повинні були працювати не більше 8 годин, а робота в нічну зміну від 9 до 18 взагалі заборонялась [7, с. 259–260]. Британська Комісія, що функціонувала з 1840 р. до 1842 р. та досліджувала стан дотримання норм фабричного законодавства та умов праці дітей у вугільній промисловості, виявила значні зловживання у неправомірному встановленні робочого часу, жахливих умовах праці дітей. З розповсюдженням машинного устаткування на значній кількості фабрик збільшилось використання дешевої дитячої праці [8]. Високий рівень дитячої праці є характерним майже для всіх країн, в яких відбувалась фабрична організація виробництва [9, с. 506].

Значний вплив на формування доходів робітничих сімей у цей період спричинила праця дітей. Наприклад, частка заробітної плати замісної робітниці ледь складала 10% від загального доходу сім'ї, тоді як дохід працездатних дітей досягав 19,8% [6, с. 182].

Власне, наприкінці XIX ст. були сформовані основні принципи соціальної політики. В. Зомбарт зазначав, що під соціальною політикою ми розуміємо ті заходи економічної політики, ціль яких або наслідок яких полягає у збереженні, сприянні розвитку або знищенні, придуженні певної економічної ситуації або її певних частин [10, с. 177].

Відомий соціолог І. Валлерстайн звертає увагу, що з 1848 р. до 1917 р. політичні лідери багатьох країн почали здійснювати програми реформ, що враховували б потреби зазначеної групи людей, зорієнтовані на те, щоб зменшити рівень їх бідності, послабити відчуття відчуження. Держава перейняла на себе відповідальність за спрямовану на зменшення соціальну поляризацію [11, с. 15].

Період який охоплює кінець XIX ст. – початок XX ст. ознаменувався встановленням багатьох важливих законів, що розширили межі соціального страхування найманих працівників, де держава частково брала на себе зобов'язання з виплати страхових внесків у разі хвороби, інвалідності чи пенсії за старістю.

Еволюційний шлях розвитку соціально-економічної сфери – це довготривалий процес укорінення соціально-економічних інститутів, котрі сформувались як відповідь на гостру необхідність в структуризації та організації господарської системи. Враховуючи складний цивілізаційний поступ, що пройшла зазначена сфера, можна виокремити п'ять історичних етапів, що охоплюють її становлення та подальший розвиток:

1) від зародження (благодійність через релігійні заклади, меценатство, допомога на рівні родинних зв'язків) до перших спроб законодавчого встановлення поодиноких заходів соціальної політики (початок XVI – середина XVIII ст.);

2) від Французької буржуазної революції (1789 р.) до 1881 р. та формування в Німеччині системи соціального страхування, а також допомоги (значний розвиток отримало фабричне законодавство з метою формування ринку праці);

3) кінець XIX ст. до 50-х рр. XX ст. (період появи ідеї соціальної держави та розвиток концепцій спрямованих на пошук підвищення добробуту в різних країнах світу);

4) від 50-х рр. XX ст. до сьогодні (виникнення необхідності в пошуку нових підходів та ідей, держава посідає провідну роль, але організації різного типу беруть на себе частково надання соціальних послуг).

Отже, соціально-економічна сфера в теоретико-методологічному сенсі є складно організованою та цілісною системою, існування якої полягає у забезпеченні загальних умов усебічного розвитку особистості, забезпечення розширеного відтворення трудового, інтелектуального та споживачького потенціалу суспільства [5, с. 7].

Висновки та пропозиції. Дослідження сутності інститутів соціально-економічної сфери на засадах цивілізаційної парадигми та структурно-системного підходу має в собі великий потенціал. Загальна характеристика сфери та окремих її структурних елементів у процесі еволюційних змін дозволяє показати складність господарської системи, а також підкреслює різносторонній характер економічних явищ та процесів. Саме в рамках цивілізаційної парадигми суспільствознавства, фундаментом якої є структурно-системний підхід, соціально-економічна сфера є якісним системним утворенням, історичний розвиток якого відображає зміну підходів до ведення господарської діяльності, поведінки економічних суб'єктів, а також рівня суспільних відносин між людьми та зміною ціннісних установок індивідів.

Список літератури:

1. Белокрылова О.С. Место и роль институционализма в исследовании взаимодействий экономических субъектов / О.С. Белокрылова, К.А. Белокрылов // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст. : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – К. : Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка, 2012 – С. 27–30.
2. Галабурда Н.К. Методология анализа институциональных трансформаций / Н.К. Галабурда // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економіка». – 2007. – Вип. 31-1. – С. 192–197.
3. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
4. Панченко М. Соціальна сфера та соціальна політика та їх співвідношення в аспекті державного управління соціальною сферою / М. Панченко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць. – О. : ОРІДУ НАДУ, 2009. – Вип. 1(37). – С. 180–183.
5. Фахрутдинова Е.В. Роль социальной сферы и социальной политики в обеспечении устойчивого развития страны / Е.В. Фахрутдинова // Экономика и политика. – 2009. – № 8(57). – С. 7–11.
6. Зидер Р. Социальная история семьи в Западной и Центральной Европе (конец XVIII – XX вв.) / Р. Зидер ; пер. с нем. Л.А. Овчинцевой ; науч. ред. М.Ю. Брандт. – М. : Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1997. – 302 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : Эксмо, 2011. – 1200 с. – 1 т.
8. The National archive: Children in the mines. [pdf] Available at: <<http://www.nationalarchives.gov.uk/documents/education/children-in-the-mines-pack.pdf>>.
9. Чикалова И.Р. У истоков социальной политики государства Западной Европы / И.Р. Чикалова // Журнал исследований социальной политики. – 2003. – Т. 4, № 4. – С. 501–524.
10. Зомбарт В. Избранные работы / В. Зомбарт. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 344 с. – (Серия «Университетская библиотека А. Погорельского»).
11. Валлерстайн И. Конец знакового мира: социология ХХІ века / И. Валлерстайн ; пер. с англ. ; под ред. В.И. Иноземцева. – М. : Логос, 2004. – 368 с.

Васьковская Н. О.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВА

Резюме

В статье рассмотрены методологические аспекты исследования институтов социально-экономической сферы хозяйственной системы общества с применением фундаментальных постулатов цивилизационной парадигмы обществоведения и системно-структурного подхода научного познания. Рассмотрены исторические этапы развития социально-экономической сферы. Исследованы факты, теории и взгляды ученых, отражающие эволюционный путь развития данной сферы

Ключевые слова: методология, система, целостность, социально-экономическая сфера, социальная политика, социально-экономический институт.

Vaskovska N. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EXPLORATION OF THE INSTITUTES OF SOCIAL AND ECONOMIC FIELDS IN THE ECONOMIC SYSTEM OF THE SOCIETY

Summary

The article describes the methodological aspects of study the institutions of social-economic fields of the economic system of society with the fundamental postulates civilizational paradigm and system-structural approach of scientific knowledge. Considered historical stages of the development social-economic fields. The investigated facts, theories and views of scientists reflecting evolutionary path of development of this sphere.

Keywords: methodology, system, integrity, social-economic sphere, social policy, social-economic institution.

УДК 331

Гайдар А. Е.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ПОСТКРИЗИСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СИСТЕМЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Проведен анализ посткризисных тенденций в сфере занятости. Выделены основные проблемы современных социально-трудовых отношений, которые усугубились под влиянием глобального кризиса. Охарактеризованы гибкие формы занятости и диспропорции структуры занятости в Украине. Обоснована необходимость комплексных мер государства по модернизации рынка труда и обеспечению его инновационной направленности.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, занятость, безработица, фриланс-услуги, даушифтинг.

Постановка проблемы. Начало XXI века характеризуется усложнением экономических, социальных, политических и экологических условий жизнедеятельности человека. Особенно остро это ощущается в сфере социально-трудовых отношений и занятости. Риски и неопределенный статус занятого, уровни дохода и социальной защиты в посткризисных условиях, утративших свою устойчивость, ведут к поиску новых адекватных форм занятости. Актуализируется потребность их изучать, обобщать и соответственно корректировать законодательную и регулируемую практику.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитие социально-трудовых отношений и трансформация занятости в отечественной науке в последнее время разрабатывались в трудах Д. Богини, Н. Бойнчук, Л. Гук, Т. Заяц, М. Кима, А. Колота, Э. Либановой, Г. Назаровой, В. Онищенко, С. Тютюнниковой, Л. Шевченко и др. Однако проблема трансформации занятости в посткризисный период по-прежнему оставляет много нерешенных вопросов.

Целью статьи является анализ посткризисных тенденций в системе занятости населения, оценка перспектив дальнейшего развития социально-трудовых отношений и поиск эффективных, действенных механизмов модернизации рынка труда в Украине.

Изложение основного материала. Занятость наиболее полно раскрывает связь между экономической и социальной составляющими развития национальной экономики. Эффективное использование трудовых ресурсов, их качественный состав имеют определяющее значение для обеспечения устойчивого роста в стране и перехода к инновационному типу развития. Качественная трансформация социально-экономических отношений обеспечивает рост производительности труда и является основой роста конкурентоспособности страны в глобальном экономическом пространстве. Занятость, являясь важнейшим показателем рынка, характеризующим участие населения в общественном труде, через непосредственное воздействие на формирование доходов населения влияет на уровень и качество жизни населения и на всю социально-экономическую систему. Для определения перспективных направлений модернизации сферы занятости и разработки стратегии социально-экономического развития страны необходим анализ основных тенденций в сфере занятости. Рыночная трансформация экономики обусловила масштабные преобразования как в сфере экономических отношений, так и в сфере структурной модернизации производства. Серьезным трансформациям за годы рыночного реформирования подверглась и система социально-трудовых отношений. Постепенная стабилизация вновь

сформированных социально-трудовых отношений была нарушена тяжелыми проявлениями глобального кризиса.

Кризис породил и усугубил множество макроэкономических проблем, в том числе и на рынке труда. Посткризисный рынок труда не только в трансформационных экономиках, но и в экономически развитых странах характеризуется масштабными социальными издержками. В 2012 г. уровень безработицы в некоторых европейских экономиках пересек отметку в 25%, особенно угрожающе ситуация развивается в странах Центральной и Восточной Европы, Греции, Кипре, Испании, Португалии. В странах «мировой экономической двадцатки» хотя и не наблюдается столь негативных тенденций в сфере занятости, все же рост безработицы носил характер близок к критическому: в американской экономике – 8%, японской – около 5%, ведущих европейских (Германии, Франции, Голландии) – около 6%. Существенное оживление рынков труда в странах лидирующего экономического развития эксперты прогнозируют не ранее 2016–2017 гг. [1]. Д. Шагардин, исследуя структуру посткризисного рынка труда в США, отмечает на фоне общей тенденции к количественному выравниванию ситуации (снижение уровня безработицы), позитивно воспринятой рынком, качественное отставание показателей занятости. Проанализировав отчеты американского Бюро Статистики Труда (BLS), исследователь отмечает: значительное падение занятости среди наиболее экономически активного населения в возрасте от 24 до 54 лет; рост занятости среди людей старше 55 лет; рост занятых неполный рабочий день; резкое падение темпов роста оплаты труда; максимальный за всю историю период нахождения в статусе безработного; практически весь прирост занятости с 2009 г. обеспечили низкооплачиваемые сектора экономики; с учетом коррекции безработица не улучшилась с 2009 г., а снижение уровня безработицы произошло за счет перевода безработных в состав экономически неактивного населения; темпы роста создания рабочих мест в значительной мере отстают от темпов роста трудоспособного населения [2].

Так, с января 2008 г. по апрель 2013 г. количество занятых полный рабочий день (full time workers) сократилось на 5,4 млн. чел. (-4,9%) – до 116,1 млн. чел., занятых неполный рабочий день (part time workers) выросло на 2,5 млн. чел. (+11,2%) – до 27,5 млн. чел. Доля занятых в возрасте 25–54 лет упала с 74% в 1997 г. до 66% в 2012 г., при этом доля старшей возрастной группы (55 лет и старше) выросла с 12% до 21,6% (почти в два раза) за аналогичный период времени. Суммарно группа занятых в возрасте 25–54 лет с июля 2009 г. по апрель 2013 г. сократилась на 884 тыс.

человек. С января 2008 г. по апрель 2013 г. количество занятых полный рабочий день (full time workers) сократилось на 5,4 млн. чел. (-4,9%) – до 116,1 млн. чел., занятых неполный рабочий день (part time workers) выросло на 2,5 млн. чел. (+11,2%) – до 27,5 млн. чел. Самые низкооплачиваемые секторы экономики обеспечили количественное восстановление рынка с труда США в посткризисный период (retail trade, health care & social assistance, leisure & hospitality, temporary help services). Суммарно с июля 2009 г. занятость в указанных низкооплачиваемых сегментах американской экономики выросла на 2,9 млн. чел., при этом общее число занятых в американской экономике за этот период выросло на 4,4 млн. чел. 60% восстановления числа занятого населения приходится на самые низкооплачиваемые рабочие места (\$13–16 в час против \$24 в час в среднем по США). Среднечасовой уровень оплаты труда в США, по данным на апрель 2013 г., составляет 23,87 долл./час. Средняя продолжительность нахождения американца в статусе безработного достигла своего исторического максимума в 40,7 недель в ноябре 2011 г. Согласно последним данным, в апреле 2012 г. этот уровень опустился до 36,5 недель, при этом среднее значение с 1950 г. составляет 15,1 недель [2].

Украинские реалии характеризуют еще более тревожное положение на рынке труда. Среди основных проблем посткризисной занятости в Украине исследователи отмечают асимметричность информации на рынке труда, институциональные диспропорции (обусловленные в первую очередь несогласованностью реформ), неравновесность спроса и предложения, расширение скрытой безработицы, а также устойчивость самовоспроизводящихся неэффективных форм трудовых отношений. Недоиспользование и некачественное использование трудового потенциала обусловлено во многом низким техническим уровнем производства, использованием физически и морально устаревшего оборудования, значительной долей ручного труда и, как следствие, низким уровнем производительности и эффективности труда.

Исследователь А.В. Шаль отмечает еще одну характерную тенденцию в современной сфере занятости – профессиональную сегрегацию (искусственное разделение по определенному признаку), проявляющуюся и в дискриминации по заработной плате. В Украине гендерная сегрегация получила широкое распространение, что сказывается в диспропорции структуры женской и мужской занятости. «Идеальной можно считать ситуацию, когда занятые обоих полов равномерно распределены по всем выделяемым отраслям, т. е. когда пропорция между занятыми в экономике мужчинами и женщинами аналогична и для каждой отрасли. В реальной жизни это условие невыполнимо в силу различных социальных ролей, обусловленных психофизиологическими особенностями мужчин и женщин» [3, с. 107]. Стандартный путь оценки уровня гендерной сегрегации – расчет специальных индексов, например, индекса диссимилиации Дункана (ID). Этот индекс показывает долю работников одного пола, при смене сферы занятости которыми, например, при переходе мужчин в образование, здравоохранение структура занятости становится гендерно-нейтральной, при этом работники другого пола остаются на своих рабочих местах. Индекс симметричный, поэтому вывод верен одновременно и для женщин, и для мужчин. В случае равного распределения по про-

фессиям индекс равен 0, а в случае совершенной сегрегации он был бы равен 100. Математически индекс диссимилиации определяется путем суммирования по всем профессиональным группам абсолютных значений процентных различий мужчин и женщин, занятых в каждой профессии, и делением этой суммы пополам [3].

Кризисные тенденции в экономике Украины содействовали снижению реальной заработной платы, а также увеличению части неденежных элементов в оплате труда. Все это вместе с кризисом рынка жилья, сопровождавшимся хозяйственными проблемами и уменьшением объемов производства, существенно снизило уровень жизни работающего населения в стране. Как отмечает социолог С.А. Дикунов, исследования тенденций и противоречий трансформации занятости является важной научно-практической задачей. Это объясняется тем, что характер изменения трудовой деятельности людей, социально-трудовых отношений в целом предопределяет тип общественного развития. Вместе с тем трансформационные процессы занятости происходят одновременно с изменением общества, отражая динамику его социально-экономических потребностей. В современных условиях происходит трансформация в психологии, системе интересов и ценностей занятого населения [4]. Длительный период трудовая деятельность человека была связана с желанием удовлетворить свои материальные нужды, не противопоставляя собственных интересов интересам других индивидов. На этом этапе материальный интерес также является ведущим для человека, хотя прогресс современного общества обеспечивает нематериальные ценности [4]. Меняются социально-трудовая деятельность, ментальность и индивидуальность работников, растет их профессиональная мобильность. Причиной этих изменений является трансформация характера труда. Для отдельных категорий занятых, в том числе предпринимателей, труд является индивидуальным творческим проявлением способностей человека, приобретает новые качества: инициативности, креативности и творчества. Современный технологический прогресс и переход экономики к инновационному развитию требуют эффективного применения знаний и умений работников с целью улучшения использования технологий, получения экономических результатов труда. Работодатель все больше ценит не только образование, квалификацию, опыт, но и предприимчивость, новаторские способности, умение работать в команде.

Накопленные проблемы в современной занятости требуют кардинальных мер со стороны государства, способных не только преодолеть кризисные явления на рынке труда, но и реформировать социально-трудовые отношения для эффективной реализации инновационной стратегии развития. Комплекс мер включает в себя законодательное регулирование сферы занятости, информационное и ресурсное обеспечение рынка труда, институциональное сопровождение его развития и др. Сфера занятости управляется также и с помощью комплекса мер косвенного регулирования: налоговой, денежно-кредитной и амортизационной политики. Влияние на рынок труда оказывает и законодательство в области социального обеспечения, трудовых отношений, гражданских прав и т. п. Меры косвенного регулирования рынка рабочей силы одновременно являются мерами общеэкономического регулирования и воздействия на динамику занятости и безработицы через конъюнктуру в стране. Таким

образом, современное государственное регулирование занятости представляет собой сложный комплекс экономических, административных, законодательных, организационных и иных мер.

Альтернативой этим подходам к регулированию рынка труда является комплексное регулирование обществом всех процессов, происходящих в сфере занятости, – подготовки кадров, создания рабочих мест, помощи в трудоустройстве или поиске кандидатов на вакантные места, миграции и т. д. [5]. Важным направлением политики занятости в современных условиях становится сохранение рабочих мест, предотвращение массовых высвобождений; не менее важным аспектом этой деятельности является качество рабочих мест. «Сохранять бесперспективные низкооплачиваемые рабочие места в неконкурентных в принципе производствах – это неэффективное использование средств» [5]. Особенно актуальным вопрос качества трудового потенциала страны становится в условиях перехода к инновационной модели развития. Инновационной экономике с высокой информационной и интеллектуальной «вместимостью» присущ инновационный тип занятости – гибкий, динамичный, эффективный, что предполагает постоянное обновление, новое содержание, структуру, виды, формы занятости на основе непрерывного повышения качества человеческого капитала, реализацию интеллектуального и творческого потенциала населения в сфере труда. По мнению А. Колота, «... интенсивное внедрение новых прогрессивных технологий, прежде всего информационно-коммуникационных, все больше вызывают как трансформацию форм занятости, так и рост требований к субъектам трудовой деятельности. Усиление творческой роли человека в производстве способствует наращиванию спроса на интеллектуальную, креативную работу, на высококвалифицированных работников со склонностью к постоянному обучению, усвоению и интерпретации нового. Человеческий капитал становится ведущим фактором экономического развития, эффективным экономическим ресурсом» [6, с. 73].

Многие исследователи относят новую мобильность рынка труда к постиндустриальным тенденциям и видят в ней инновационный характер. Сегодня уменьшаются объемы стандартной занятости, а традиционная практика закрепления рабочего места за работником на длительный срок потеряла актуальность, все активнее утверждаются новые режимы труда. Однако, на наш взгляд, в большей степени флексибилизация рынка труда связана с последствиями мирового финансово-экономического кризиса, приведшего к соответствующему сокращению спроса на рабочую силу и заставившего работодателей искать способы сокращения издержек производственной деятельности. Безусловно, гибкость сферы занятости имеет определенные преимущества, однако и приносит ряд проблем, усиливая неопределенности.

К основным формам заемного труда относят лизинг, аутсорсинг, аутстаффинг персонала; телеработу или дистанционную занятость; отдаленную работу (фриланс), нетипичные модели рабочего времени (разделение рабочего места между двумя работниками, гибкие графики рабочего времени и др.). Многие современные гибкие формы занятости, по сути, являются превращенными формами «скрытой безработицы», особенно в том случае, когда речь идет о принудительной неполной занятости. Такие изменения оказывают значительное влияние на социально-трудовую сферу, поскольку меняются как структура, так и содержание соци-

ально-трудовых отношений. Заемный труд следует отнести к тем формам, которые позволяют работодателям увеличивать гибкость труда и, соответственно, снижать трудовые затраты. Суть заемного труда заключается в том, что трудовые отношения с классических двусторонних превращаются в трехсторонние, и достигается это за счет участия «третьей» стороны – кадрового агентства.

Более инновационный характер, по нашему мнению, имеет такая нестандартная форма занятости, как телеработа, означающая выполнение работы дома с передачей результатов с помощью телекоммуникационных технологий. Дистанционная занятость определяется как нестандартная форма занятости, предусматривает гибкие социально-трудовые отношения между работником и работодателем непосредственно в виртуальной среде с использованием информационных и коммуникационных технологий. Нестандартность этой формы занятости обусловлена нестационарностью рабочего места, ненормированным рабочим временем, нестабильностью и гибкостью социально-трудовых отношений. Виртуальная среда дистанционной занятости предусматривает широкое применение информационных и коммуникационных технологий, работу через информационные сети, работу дома и в специальных центрах, пространственно удаленных от основного офиса компании [7].

Особый вид профессионалов, зарабатывающий себе на жизнь – это фрилансеры. Сегодня в США более 13 400 000 человек работают дома (это 9,5% от экономически активного населения США). За последние 15 лет в США количество людей, работающих дома, увеличилось на 11 млн. человек [8]. Фрилансер – профессионал высокого уровня квалификации, который не состоит в штате организации и не вступает в нормативно-правовые трудовые отношения, у него отсутствуют социальные гарантии, и он самостоятельно реализует свои услуги на рынке, не имея единого работодателя (заказчика). По данным Украинской биржи удаленной работы Weblancer, в 2003–2008 гг. количество зарегистрированных фрилансеров в Украине увеличилось почти в тридцать раз [9, с. 138]. По результатам исследования фриланс-биржи Elance, в 2013 г. Украина вышла на третье место (после США и Индии) среди стран с самыми высокооплачиваемыми фрилансерами. Уровень гонораров фрилансеров за год вырос на 50%. Отмечается, что за прошедшие шесть лет украинские работники получили 52 млн. долл., в США этот показатель составляет 235 млн. долл. [10]. На сегодняшний день на платформе Elance.com зарегистрировано более 15 тыс. украинских фрилансеров, из которых почти 10 тыс. – специалисты IT-технологий [11, с. 227].

Еще одним новым видом занятости, не получившим пока широкого распространения в Украине, является дауншифтинг – переход с работы, за которую много платят, но связанную с постоянными стрессами, нагрузками, которая отнимает много свободного времени, на более спокойную, хотя и с меньшим уровнем заработка. Наибольшее развитие дауншифтинг получил в США и Австралии. Согласно недавним опросам общественного мнения, более 30% американцев и 26% австралийцев уже сделали свой шаг в этом направлении. В Европе охват населения дауншифтингом примерно вдвое меньше, чем в Австралии. Так, в Великобритании за последние 20 лет четверть населения в возрасте 30–59 лет изменила социальный статус на более низкий, что выразилось в сокращении рабочего времени чело-

века (22%), изменении сферы деятельности (20%), в переходе на менее оплачиваемую работу (11%), в прекращении трудовой деятельности (30%). Относительно Украины можно говорить лишь о 4–5%, что подтверждает взаимосвязь между уровнем жизни в стране и желанием пересматривать свое отношение к карьере, заработкам и уровням дохода [12]. Главной отличительной чертой дауншифтинга является отказ от карьеры, от нескончаемого потребительства, от демонстрации своего статуса и эксклюзивного стиля жизни.

На основе проведенных исследований Л.С. Любохинец выделяет основные причины, ради которых в Украине становятся дауншифтерами: ради обучения (во-первых, трудно совмещать работу и учебу; во-вторых, иногда и взрослые принимают решение доучиться и после этого занять высокую должность); ради ребенка (с рождением ребенка в карьере многих женщин происходит существенный перерыв); ради смены работы или даже сферы деятельности (во-первых, те, кто изменяет свою карьеру в возрасте до 30 лет (часто они становятся жертвами так называемой семейной профессии, выбрав такую профессию, которая им не подходит); во-вторых, те, кто изменяет свою карьеру в возрасте старше 35 лет (причиной является перенапряжение и стрессы на работе, изменение жизненных ценностей или мысли о том, что «все, к чему стремились уже достигнуто, а все еще не достигнуто – остается недосягаемым»); ради здоровья (отказ от новой должности, которая отнимает много времени и сил, по состоянию здоровья); ради работы за границей (когда высококвалифицированные специалисты отказываются от стремительной карьеры в Украине и работают за границей не по специальности) [11, с. 227].

В целом же нестандартные формы занятости, обеспечивая гибкость социально-трудовых отношений, чаще выражают интересы работодателей. «Очевидно, – отмечает О.П. Дяків, – что эти формы занятости и в дальнейшем будут сохраняться и распространяться, несмотря на нестабильность экономического развития, потребности сторон социально-трудовых отношений, прежде всего работодателей» [13, с. 258].

Выводы и предложения. В посткризисный период работодатели все чаще стали переходить на гибкие режимы рабочего времени, что дает им возможность сократить расходы на персонал, ликвидировать стандартные рабочие места, оптимизировать налоговые отчисления и выполнение других социальных обязательств в соответствии с действующим трудовым законодательством. Современный рынок труда в Украине характеризуется гибким рабочим временем и сверхгибкой заработной платой (в стороны уменьшения), интенсивным оборотом рабочей силы и повсеместным распространением нестандартных форм трудовых отношений, и, наконец, невысокой гражданской активностью (связанной с патерналистским восприятием населением роли государства, отсутствием навыков самостоятельного поиска работы и др.). В таких условиях регулирование социально-трудовых отношений нуждается в системных методах со стороны государства, формировании комплексной программы модернизации и регулирования обновленных социально-экономических отношений. Государственное регулирование занятости должно иметь самые разные направления. Это и стратегическое регулирование, напрямую связанное с осуществлением структурных преобразований экономики, и, как следствие, подготовка стратегически важных специалистов. Что, безусловно, потребует поддержки тех вузов страны, которые будут осуществлять их подготовку.

Государственная политика в области занятости должна быть направлена на совершенствование трудового законодательства и развитие трудовых ресурсов на этой основе, на обеспечение равных возможностей всем гражданам на добровольный достойный труд и свободный выбор занятости, создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, обеспечение социальной защиты в области занятости населения, предупреждение массовой и сокращение длительной безработицы, поощрение работодателей, создающих новые рабочие места, координацию деятельности в области занятости.

Список литературы:

1. Сабадаш В.В. Согласование экономических интересов в условиях рецессии: возможности экономической политики и риски устойчивого развития / В.В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 59–65.
2. Шагардин Д. Рынок труда США: качественное ухудшение / Д. Шагардин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dshagardin.livejournal.com/91762.html>.
3. Шаль А.В. Статистическая оценка гендерной сегрегации в России в посткризисный период / А.В. Шаль. – TERRA ECONOMICUS. – 2013. – Т. 11. – № 4. – С. 106–109.
4. Дикунов С.А. Трансформация занятости населения: тенденции и противоречия / С.А. Дикунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sgu.ru/sites/default/-files/journals/izvestiya/pdf/2013/12/13/2011>.
5. Белохвостова Н.В. Современные тенденции управления занятостью населения / Н.В. Белохвостова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.science-education.ru/121-17967.
6. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : [монографія] / А. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
7. Моторна І. Дистанційна зайнятість в умовах глобалізації економіки та соціально-економічні вигоди від її реалізації / І. Моторна // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 6–12.
8. Дистанционная работа на 5-7 часов увеличивает рабочую неделю [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vakansia.net/content/2012/12/>.
9. Рудакова С.Г. Проблеми використання гнучких форм зайнятості в Україні / С.Г. Рудакова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика : зб. наук. праць, 2012. – № 1(3). – С. 134–141.
10. Українські фрілансери потрапили до трійки країн з найвищими заробітками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lvivska.com/news/2013/12/27/20568>.
11. Любохинець Л.С. Розвиток інноваційних форм зайнятості за умов трансформації соціально-трудова відносин / Л.С. Любохинець // Вісник Хмельницького національного університету, 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 225–228.
12. Рэйн Э. Дауншифтинг – путь к счастью? / Э. Рэйн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.matrony.ru/daunshifting-put-k-schastyu/>.
13. Дяків О.П. Сучасні особливості трансформації форм зайнятості в регіоні та перспективи їх розвитку / О.П. Дяків // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 252–259.

Гайдар О. Є.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ПОСТКРИЗОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Резюме

Проведено аналіз посткризових тенденцій у сфері зайнятості. Виділено основні проблеми сучасних соціально-трудових відносин, які посилилися під впливом глобальної кризи. Охарактеризовано гнучкі форми зайнятості та диспропорції структури зайнятості в Україні. Обґрунтовано необхідність комплексних заходів держави щодо модернізації ринку праці та забезпечення його інноваційної спрямованості.

Ключові слова: соціально-трудові відносини, зайнятість, безробіття, фріланс-послуги, дауншіфтинг.

Gaidar A. E.

V. N. Karazin Kharkiv National University

POST-CRISIS TRENDS IN EMPLOYMENT

Summary

The article analyzes the post-crisis trends in employment. Allocated the main problems of modern social and labor relations, which have worsened under the influence of the global crisis. Characterized by flexible forms of employment and employment structure imbalances in Ukraine. Grounded the necessity of comprehensive measures for the modernization of the state of the labor market and ensuring its innovative orientation.

Keywords: social and labor relations, employment, unemployment, freelance services, daushifting.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 669:339

Борісов О. Г.
Караман О. А.

Одеський інститут фінансів

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

МАРКЕТИНГ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Розглянуто регіональний і муніципальний маркетинг як система заходів щодо залучення в регіон чи місто нових зовнішніх економічних агентів, що сприяють процвітанню регіону в цілому. Він може здійснюватися у вигляді маркетингу землі, житла, зон господарської забудови, інвестицій, туристичного маркетингу тощо. Основну роль у розвитку зовнішньоекономічного маркетингу регіону відіграє регіональна політика, поняття і головні цілі якої також буде висвітлено нижче.

Ключові слова: маркетинг, регіон, регіональна політика, стратегія, планування.

Постановка проблеми. Зараз перед більшістю регіонів України стоїть проблема покращення іміджу та підвищення інвестиційної привабливості. Одеський регіон не є тому виключенням. Незважаючи на зростання витрат на інформаційний маркетинг, досліджень у цій сфері явно недостатньо. Існуюча література з міжнародного бізнесу, економіки та міжнародного маркетингу не дає повного уявлення про допромоушена регіону фахівцям, які безпосередньо цим займаються. Тому створення та здійснення програми інформаційного маркетингу регіонів України є складною та актуальною проблемою економічного розвитку й Одеського регіону у тому числі. На цьому питанні й зосередимо свою увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинг регіону є відносно новою для вітчизняної економічної науки сферою дослідження. Теорією та практикою маркетингу регіону займаються Ф. Котлер, І. Рейн, Д. Хайдер, Т. Метаксас, А. Дайан, Т. Холл, Г. Даффі, С. Андреев, В.Г. Старовойтов, Є.П. Голубков, Д. Ісмаєв, В. Квартальнов, В. Сапрунова. Однак існує ряд практичних та теоретичних питань до визначення маркетингової привабливості регіону: не до кінця зрозумілий змістовий статус самого поняття «маркетинг регіону», не визначені економічні, виробничі, природно-географічні, соціально-культурні, інтелектуальні параметри, які повинні бути включені в комплекс маркетингу регіону, відсутність чітко визначених методів оцінки конкурентоспроможності та привабливості території для іноземного інвестування і т. д., що зумовлює доцільність подання авторської дефініції досліджуваного явища.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток країни може стримувати неоднорідність регіонів, а саме: різниця в їх господарському розвитку, існуючий рівень співпраці між ними, система цінностей населення тощо. Саме тому держава повинна мати чітку стратегію регіонального розвитку країни в цілому, що знаходитиме своє відображення в ефективній регіональній політиці. Тож не вирішувані раніше проблеми обумовлені передусім необхідністю удосконалення управління соціально-економічним розвитком регіону.

Метою статті є визначення основних завдань регіонального маркетингу для Одеського регіону у цілях створення дієвої програми інформаційного маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Регіональний маркетинг розглядається як інструмент реалізації регіональної політики, спрямованої на задоволення потреб населення і господарюючих суб'єктів регіону та підвищення його конкурентоспроможності. Регіональний маркетинг представляє собою комплекс заходів на території та за її межами, спрямований на формування сприятливого бізнес-клімату, позитивного іміджу регіону для залучення зовнішніх інвестицій для розвитку підприємництва. Одна зі сфер, де успішно застосовується (в основному за кордоном) некомерційний маркетинг, – це регіональна політика.

Під регіональною політикою розуміють систему заходів, що вживаються державними (центральними, регіональними, місцевими) органами зі згладжування регіональних проблем, що виникають як результат суперечностей між інтересами різних сил, що беруть участь у соціальних процесах на території [3].

До числа цих сил відносяться:

- місцеве населення, яке при всіх внутрішніх протиріччях і конфліктах об'єднує зацікавленість в економічному благополуччі на території – сприятливій кон'юнктурі, високої зайнятості і життєвого рівня і одночасно в нормальних екологічних умовах;

- окремі групи місцевого населення, насамперед етнічні, іноді соціальні, чії інтереси з яких-небудь причин відрізняються від інтересів більшості (наприклад, зацікавленість у збереженні та розвитку національної культури або в подоланні історично сформованої фактичної нерівності);

- населення інших регіонів, конкуруюче з місцевим за розподіл інвестицій, державних субсидій тощо;

- великі власники засобів виробництва (фірми, корпорації), які прагнуть до підвищення ефективності і не пов'язані кровно з даною територією, розглядають її як ресурс;

- самі державні органи, які теоретично зацікавлені в захисті загальних інтересів населення (міста, регіону, всієї країни – в залежності від

рівня органів); фактично органи – це живі люди, їх готовність захищати саме ці інтереси визначається значною мірою тим, наскільки їхній особистий добробут залежить від волі виборців; крім того, чиновникам, які живуть у столиці країни або регіону, властиво щиро не бачити різниці між інтересами населення столиці та периферії;

- іноді зовнішні по відношенню до території сили – громадськість, в тому числі світова, журналісти, вчені та ін, які усвідомлюють (часом навіть на відміну від місцевого населення) екологічну або культурно-історичну цінність будь-яких об'єктів і борються за їхній захист [1–3].

На цей момент існує декілька основних концептуальних підходів до розуміння сутності маркетингу регіону (табл. 1). Узагальнюючи різні підходи до визначення поняття «маркетинг регіону», визначаємо: під маркетингом регіону розуміється діяльність, пов'язана з розробкою за допомогою основних маркетингових інструментів та технологій, спрямованих на найбільш ефективно та вигідно для території використання наявних ресурсів з метою підвищення її конкурентоспроможності та іміджу [4].

Функціонування регіонального маркетингу – це постійний процес формування і підтримки конкурентоспроможності, досягнення відповідності між попитом на регіональний продукт та можливостями території. Механізм функціонування представлений таким чином: регіональні органи влади й управління, отримуючи через суб'єктів регіонального маркетингу інформацію про регіональний продукт та про переваги, які містить регіон, приймають управлінські

рішення стосовно пріоритетних напрямів розвитку регіону, ефективного використання його потенціалу, міжрегіональних і міжнародних взаємовідносин, залучення інвестиційних ресурсів [5].

Сформуємо загальну концептуальну модель маркетингу регіонів, що є узагальненою моделлю аналізу маркетингового потенціалу регіону та планування його просування (рис. 1)

Завдання стратегічного маркетингу Одеського регіону наразі – створити регіон як «унікальну торгову пропозицію» стосовно до інших регіонів з метою привабити іноземних інвесторів, продемонструвавши переваги Одеського регіону перед іншими регіонами України. Це означає формування інвестиційної, економічної, соціальної та культурної привабливості регіону [7].

Інвестиційна привабливість означає формування високого інвестиційного клімату на певній території для ведення успішного бізнесу (створення транспортної, комунікаційної та інформаційної



Рис. 1. Модель маркетингу регіону [6]

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «маркетинг регіону»

Концептуальний підхід	Дослідники	Зміст категорії «Маркетинг території»
Аудиторський	А. Моррісон, Г. Вугд, Г. Ашворт, В.Б. Зотов, А.А. Медведєв та ін.	Система управління орієнтована на облік та аналіз потреб, стану й динаміки кон'юнктури ринку території для задоволення попиту цільових споживачів.
«Тристороннє планування»	Ф. Котлер, І. Рейн, Д. Хайдер, Т. Метаксас	Планування території жителями, бізнес-співтовариством та органами влади.
Іміджевий	А. Дайан, Т. Холл, Ф. Хаббард та ін.	Технологія підвищення та трансформації іміджу регіону
Ресурсно-ідентифікаційний	Дж. Голд, С. Вард, А.Л. Гапоненко, М.Е. Сейфуллаєва та ін.	Інструмент використання та формування конкурентних переваг регіону з метою підвищення його конкурентоспроможності та іміджу.
Оціночний	Г. Даффі, С. Андрєєв, В.Г. Старовойтов, Є.П. Голубков	Діяльність із зміни думок, поведінки зовнішніх суб'єктів щодо конкретного регіону.
Туристський	М. Опперманн, Дж. Капмовська	Спосіб залучення на територію туристів.
Культурологічний	К. Пратт, Л. Конг, К. Мюррей, А. Деффер	Вид діяльності, що створює потужну індустрію культури території.
Девелоперський	Дж. Лоуренс	Умова та програма розвитку регіону.
Сервісний	Л. Ван ден Берг, Я. Мир, У. Функе та ін.	Набір дій з оптимізації послуг регіону та попиту на них населення, компаній, туристів та ін.
Класифікаційний	А.М. Лавров, В.С. Сурнін та ін	Елемент системи ринкових відносин, спроектований на мега- і мезорівні, спрямований на забезпечення якості життя населення.
Розподільний	Е.Р. Кошеварова, Ю.Н. Старцев та ін.	Задоволення потреб регіону шляхом зовнішнього та внутрішнього обміну.

інфраструктур; довгострокових проектів, привабливих для бізнесу інших територій, створення привабливого податкового клімату; формування фінансових ресурсів тощо). Цільовою групою цієї складової маркетингу регіону є місцева влада, підприємці, промислові підприємства, дрібний та середній бізнес.

Економічна привабливість означає формування ринку товарів, послуг та підвищення за рахунок купівельної спроможності населення (зняття адміністративних та інших обмежень на ведення місцевого бізнесу, підтримка та любіювання інтересів адміністрацією регіону місцевих виробників за межами території тощо). Цільова аудиторія цієї складової – промислові підприємства, дрібний та середній бізнес, різні групи населення регіону [8].

Соціальна привабливість пов'язана з формуванням сприятливого соціального середовища проживання (особиста та суспільна безпека, екологічна безпека, розвиток інфраструктури проживання, розвиток інфраструктури освіти). Цільовою групою тут є різні групи населення.

Культурна привабливість регіону пов'язана із здійсненням інноваційних культурних проектів, використанням наявних культурних та природних пам'яток у формуванні позитивного іміджу регіону. Цільовою групою є групи фахівців креативних професій, залучення яких у регіон є і метою, і засобом його культурного розвитку та підвищення культурного іміджу [9].

Розглянемо детально кожен з етапів стратегічного планування розвитку Одеського регіону.

1. *Ретроспективний аналіз* включає в себе аналіз історичного становлення регіону та аналіз основних стратегічних етапів розвитку регіону як території: визначити переваги та недоліки минулої стратегії, проаналізувати напрями розвитку регіону, дати заключну оцінку про етапи розвитку регіону.

2. *Аудит регіону* включає в себе маркетинговий SWOT-аналіз та аналіз конкурентоспроможності регіону: визначення факторів привабливості місця; виявлення основних конкурентів та положення щодо них; виявлення основних тенденцій та подій; аналіз сильних та слабких сторін; виявлення можливостей та загроз; визначення основних вузких місць; позиціонування регіону.

3. *Планування стратегічних заходів маркетингу* території (маркетингового плану розвитку регіону): розробка бачення та визначення цілей; визначення генеральної стратегії; складання плану дій (розробка та обґрунтування заходів та проектів). На цьому етапі ключову роль відіграє формування та управління брендом регіону. Позиціонування регіону на попередньому етапі передбачає визначення позиції регіону щодо інших регіонів та визначення довгострокових конкурентних переваг, виходячи з поставлених цілей маркетингу [10].

Наразі Департаментом зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської області проводиться активна робота по залученню міжнародної технічної допомоги. В цілому за сприяння Департаменту залучено понад 15 млн. євро міжнародної технічної допомоги.

Так, Департаментом були реалізовані проекти Програми «Південно-Східна Європа»: «CO-WANDA – Конвенція про утилізацію відходів для судноплавства на внутрішніх водних шляхах Дунаю» і «ORIENTGATE – Структурована мережа для інтеграції знань про клімат,

політику та територіальне планування». У той же час Департамент виступає партнером проекту Спільної операційної програми «Басейн Чорного моря, 2007–2013»: «WASTEnet – Чорноморська мережа природних систем для комплексного управління водними ресурсами та виділення стічних вод в дренажі басейну». У квітні цього року в рамках проекту відбудеться велике засідання з питань очищення стічних вод за участю відомих міжнародних фахівців, яке дозволить усім зацікавленим професіоналам і жителям не тільки Одеського регіону, а й інших областей України дізнатися про інноваційні методи, які використовуються в інших країнах Чорноморського басейну і про шляхи їх впровадження в нашій країні.

Разом з цим представники Одеської області регулярно беруть участь у заходах, що проводяться в рамках зазначених програм.

25 вересня 2014 р. було підписано Угоду про реалізацію третьої фази Спільного проекту ЄС та ПРООН проекту «**Місцевий розвиток, орієнтований на громаду**». Проект спрямований на вирішення конкретних соціально-економічних проблем громад області у сферах охорони здоров'я, водопостачання, енергозбереження, енергоефективності (включаючи використання інноваційних технологій) і економічного розвитку. Компонент економічного розвитку полягатиме у створенні кооперативів власників приватних сільських господарств з метою залучення необхідних фінансових ресурсів, впровадження ефективних технологій у виробництво, переробку і збут сільськогосподарської продукції. Цей компонент буде реалізовуватися в області вперше, але за кількістю заявок, поданих районами на конкурс для участі, вже можна говорити про більший інтерес, який він викликає у громад.

Всього за час реалізації двох фаз проекту (2008–2014 рр.) в 15 районах області було впроваджено 93 проекти, з них:

- 50 – з підвищення енергозбереження в школах та дитячих садках;
- 23 – по спорудженню та реконструкції водопроводів;
- 13 – у сфері охорони здоров'я (ремонт та закупівля обладнання для ФАПів);
- 7 – освітлення в населених пунктах.

У цілому за результатами впровадження двох попередніх фаз в області були реалізовані проекти з водопостачання, енергоефективності та медицини загальною вартістю понад 14 млн. грн.

Також зараз в рамках проекту виділяється близько 1,5 млн. грн. для покращення умов проживання тимчасово переміщених осіб в Одеській області (на ці гроші здійснюються ремонтні роботи у двох школах-інтернатах в Білгород-Дністровському та Котовському районах області).

Разом з цим задіюються кошти в рамках загальнодержавних проектів, що реалізуються на території Одеської області, та інших урядових і приватних фондів і програм міжнародної технічної допомоги. Так, наприклад, Представництво ЄС в Україні виступило донором у реалізації проекту «*Підвищення енергоефективності в Білявській районній лікарні*», що сприяє модернізації окремих енергоємних об'єктів комунальної інфраструктури (загальний бюджет – 225781,20 євро, з яких грант ЄС – 165852, 64 євро), який був успішно завершений у вересні цього року. Також реалізується проект «*Туризм як каталізатор економічного розвитку сільських територій*».

За підтримки Міністерства закордонних справ Естонії в Комінтернівському районі реалізується проект «Молоді та підприємливі».

Департаментом була досягнута домовленість про проведення на безоплатній основі енергоаудиту інтернату в Ізмаїльському районі представниками проекту Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку. В рамках запланованого енергоаудиту фахівці проекту навчають представників Одеської області проектної методології та технології, що дозволить надалі провести аналогічні роботи на соціальних об'єктах в інших районах області.

Не дивлячись на те, що конкурси в рамках Європейського інструменту сусідства за програмами «Румунія-Україна, 2014–2020» та «Басейн Чорного моря, 2014–2020» стартує в 2016 р., представники регіону активно беруть участь в переговорах з їх підготовки, що дозволить не тільки закріпити досягнуті позитивні результати, але й далі вирішувати актуальні проблемні питання [11].

Висновки та пропозиції. Сьогодні перед українськими регіонами виникає проблема ефективної і адекватної регіональної політики, спрямованої на реконструкцію реформування економіки та залучення інвестицій, розробки і здійснення планів розвитку територій, що спираються в першу чергу на використання місцевого потенціалу. Для цього необхідна розробка та реалізація довгострокової концепції комплексного розвитку економіки та соціальної сфери регіону – регіональний маркетинг території, який передбачає поступове усунення негативних явищ і вирішення складних соціально-економічних проблем.

При здійсненні маркетингу регіону необхідно розглядати чотири складових:

- 1) місце чи географічне розташування регіону;
- 2) продукт чи властиві цій території переваги та недоліки;
- 3) ціна або витрати покупців послуг регіону, пов'язані з перебуванням чи бізнесом на цій території;
- 4) промоушн, чи інформаційний маркетинг регіону.

Стратегічний маркетинг Одеського регіону наразі поступово просувається у напрямку розвитку зовнішньоекономічної діяльності, впровадження та приєднання до різноманітних спільних європейських програм, таких як «Румунія-Україна, 2014–2020» та «Басейн Чорного моря, 2014–2020». Виконується ряд програм по енергозбереженню регіону, покращення енергоефективності шляхом модернізації об'єктів комунальної інфраструктури.

Виходячи з проведеного аналізу існуючих підходів до маркетингу регіону, також робимо висновок, що не існує єдиного концептуального підходу до маркетингу регіону взагалі. Ряд концепцій включають в себе маркетинговий аналіз потенціалу регіону, його конкурентоспроможності (Ф. Котлер, О.П. Панкрухін та ін.). Інші спрямовані на просування регіону та формування його позитивного іміджу. Тому оптимальним рішенням є формування загальної моделі маркетингу Одеського регіону під впливом аналізу маркетингового потенціалу регіону та планування його просування як на території України, так і за її межами шляхом співпраці з країнами Європейського Союзу.

Список літератури:

1. Алексунін В.А. Маркетинг : [підручник] / В.А. Алексунін. – М. : Дашков і Ко, 2009.
2. Визгалов Д.В. Маркетинг міста / Д.В. Визгалов. – М. : Фонд «Інститут економіки міста», 2008. – 110 с.
3. Комарова О.М. Методологічні основи державного регулювання інноваційного розвитку регіону / О.М. Комарова // Економіка і управління. – 2010. – № 4(54). – С. 102–107.
4. Клиновський А., Мамрош Т. Маркетинг регіону і його вплив на розвиток регіональної економіки в умовах кризи / А. Клиновський, Т. Мамрош // Економічний аналіз, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econa.at.ua/Vurusk_8/p1/klynovskyy.pdf.
5. Панкрухін А.П. Маркетинг територій : [підручник] / А.П. Панкрухін. – СПб. : Пітер, 2011.
6. Соловйов Б.А. Маркетинг: [підручник] / Б.А. Соловйов. – М. : Инфра-М, 2009.
7. Кайнова Т.В. Маркетинг регіону як фактор інноваційного розвитку / Т.В. Кайнова // Академічний огляд, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://duer.edu/uploads/vidavnistvo14-15/9526.pdf>.
8. Воронько Т.В. Сутність і головні цілі регіонального маркетингу як складової регіональної політики / Т.В. Воронько // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2012/01/164.pdf>
9. Наденко І.С., Формування та розвиток маркетингової інформаційної системи регіону / І.С. Наденко // Економічні науки. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_05/180.pdf.
10. Котлер Ф. Маркетинг міс. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / [Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер]. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2010. – 382 с.
11. Департамент зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ved.odessa.gov.ua/mizhnarodna-texnichna-dopomoga/mtdosyagnennya-odeskogo-regonu-u-sfer-zaluchennya-mzhnarodno-tehnchno-dopomogi/dosyagnennya-odeskogo-regonuruh-vpered/>.

**Борисов О. Г.
Караман Е. А.**

Одесский институт финансов

Украинского государственного университета финансов и международной торговли

МАРКЕТИНГ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Резюме

Рассмотрен региональный и муниципальный маркетинг как система мер по привлечению в регион или город новых внешнеэкономических агентов, способствующих процветанию региона в целом. Он может осуществляться в виде маркетинга земли, жилья, зон хозяйственной застройки, инвестиций, туристического маркетинга и тому подобное. Основную роль в развитии внешнеэкономического маркетинга региона играет региональная политика, понятие и главные цели которой также будут освещены ниже.

Ключевые слова: маркетинг, регион, региональная политика, стратегия, планирование.

**Boriso v O. G.
Karaman O. A.**

Odessa Institute of Finance

Ukrainian State University of Finance and International Trade

FOREIGN MARKETING OF ODESSA REGION

Summary

This article will review regional and municipal marketing as a system of measures to attract a new region or city foreign economic agents that contribute to the prosperity of the region. It may take the form of marketing of land, housing, economic development zones, investment, tourism marketing and so on. The main role in the development of foreign trade marketing of the region plays a regional policy, the concept and the main purpose of which will also be highlighted below.

Keywords: marketing, region, regional policy, strategy, planning.

УДК 339.7:339.982

Бригадир В. О.

Тернопільський національний економічний університет

ПОКАЗНИКИ ТА КРИТЕРІЇ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ КРАЇН ЄС

Досліджуються процеси соціальної стратифікації країн ЄС. Використання базових показників та критеріїв для вимірювання дозволило визначити місце Європейського Союзу в соціальній стратифікаційній системі світу. Окреслено фактори впливу глобалізації на ці процеси, показано динаміку зміни показника індексу людського розвитку (ІЛР) у країнах ЄС.

Ключові слова: глобальна соціальна стратифікація, ВВП, ІЛР, країни ЄС, глобалізація.

Постановка проблеми. Більшість дослідників відзначають поглиблення глобалізації як провідну тенденцію розвитку світової економіки, що, в свою чергу, призводить до кардинальних змін в економічному, політичному та культурному житті не лише окремих країн, але й світу в цілому, оскільки має вплив на всі аспекти людського розвитку. Глобалізація надає асиметричного характеру взаємовідносинам, а також породжує нерівність між людьми, регіонами, країнами, що не зменшується, а, навпаки, зростає. Різниця в доходах та рівні життя різних країн та соціальних груп у межах цих країн поглиблюється, що підсилює нестабільність, породжує та загострює конфлікти, які у багатьох випадках несуть загрозу існуванню політичному устрою як в окремих країнах, так і регіонах світу. Для згладжування цих процесів здійснюються різні дії, як на рівні країн, так і через об'єднання їхніх зусиль. Саме з такою метою і створювався Європейський Союз, ідеологією якого було підвищення стандартів життя людей через економічне зростання. Ідея створення європейської держави добробуту поширювалася на об'єднання країн з різним економічним розви-

тком, що ще на стадії вступу до ЄС мали працювати над вирішенням цих проблем. Однак сьогодні можна констатувати очевидний факт, що не всі країни ЄС рівномірно розвиваються, нерівність їх розвитку не лише зменшилася, а, навпаки, поглиблюється. Рівень життя у високорозвинених країнах залишається недосяжним для країн – нових членів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження глобальної соціальної стратифікації, а також визначення критеріїв та показників її вимірювання присвячено роботи зарубіжних та вітчизняних науковців. Теоретичні основи соціальної стратифікації закладені А. Пігу та П. Сорокіним, згодом розвинуті у наукових працях А. Анурина, Н. Бердсолл, А. Гальчинського, В. Добренькова, О. Євтушенко, М. Іконникова, В. Іноземцева, Н. Коваліско, С. Макєєва та ін. Детальніше досліджено процеси соціальної стратифікації країн ЄС у роботах Д. Лук'яненка, М. Коніуш, Я. Столярчук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо дослідженими залишаються проблеми вимірювання соціальної

стратифікації в країнах ЄС та вироблення політики щодо впливу на зменшення розриву в доходах та рівнях життя у них.

Метою статті є виявлення місця ЄС у соціальної стратифікаційній системі світу через використання базових показників для її вимірювання.

Виклад основного матеріалу. Для характеристики нерівномірності глобального розвитку та його асиметричності використовується поняття «глобальна соціальна стратифікація», що визначає ранжування цілого ряду країн або регіонів відповідно до їх статусу за шкалою стратифікації.

Враховуючи той фактор, що Україна спрямовує свій вектор розвитку на поглиблення інтеграції з Європейським Союзом, доцільно визначити основні тенденції глобальної соціальної стратифікації країн Європи, з'ясувати основні причини та наслідки існуючого стратифікаційного порядку, що допоможе розробити ряд заходів щодо підвищення рейтингу України в соціальній стратифікаційній системі Європи.

Основними показниками та критеріями вимірювання глобальної соціальної стратифікації є показник ВВП на душу населення, індекс людського розвитку (ІЛР) та ін. Саме за допомогою використання зазначених показників та критеріїв їх вимірювання в статті буде здійснюватись дослідження стратифікаційного порядку країн ЄС та перевірена існуюча гіпотеза щодо нерівномірності та асиметричності глобального розвитку.

Рівень економічного добробуту населення тісно корелює із рівнем доходу країни. Базовим показником рівня життя є показник ВВП на душу населення. Погоджуємося із думкою ряду економістів щодо недоліків показника ВВП, а саме [9]:

1. Найбільші прорахунки при розрахунку ВВП пов'язані з тіньювою, офіційно не реєстрованою економікою, врахування якої є досить складним в організаційно-методичному плані. Необхідно зауважити, що оцінка та офіційне визнання розміру тіньювої економіки – не прості політико-економічні питання: показана та врахована в ВВП значна величина підвищує ключовий макроекономічний показник, але характеризує слабкість та прорахунки влади різних рівнів.

До цього варто додати і те, що показник ВВП не «протистоїть» інфляції, а навпаки – чим вищі ціни, тим більша сумарна вартість всіх вироблених товарів та послуг.

2. ВВП відображає лише офіційну, зареєстровану, діяльність, що визначається ринковими угодами. Він не враховує послуг, що підвищують добробут людей, але здійснюються в домашніх господарствах (приготування їжі, послуги виховання, прибирання приміщень, території, транспортні послуги тощо). Якщо ж перелічені види діяльності виконуються юридичними особами, тобто офіційно, то вони попадають в розрахунок ВВП, проте коли те ж саме виконується членами сім'ї або же не юридичними особами, то це не відображається на зростанні ВВП.

3. ВВП відображає лише обсяг економічних благ, не враховуючи благ нематеріального характеру, що в умовах сучасної цивілізації набувають самостійної цінності.

Проте вважаємо, що все ж зазначений показник є одним з тих, що може бути використаний для вимірювання рівня економічного добробуту в країні.

Дослідження тенденцій зміни глобальної соціальної стратифікації країн ЄС доцільно, на нашу думку, проводити перш за все через визначення

рейтингу ЄС в стратифікаційній системі світу та з'ясування соціально-стратифікаційного порядку країн Європи.

На сьогодні ЄС є інтеграційним угрупованням, до складу якого входять 28 держав, що приєднувались до нього в різні періоди часу. Основними етапами створення та розширення ЄС вважаються наступні [1]:

1957 р. – Бельгія, Італія, Нідерланди, Люксембург, Німеччина та Франція;

1973 р. – Велика Британія, Данія, Ірландія;

1981 р. – Греція;

1986 р. – Іспанія та Португалія;

1995 р. – Фінляндія, Австрія та Швеція

2004 р. – Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія;

2007 р. – Болгарія та Румунія;

2013 р. – Хорватія.

Аналізуючи геополітичні характеристики ЄС, відзначимо, що Європейський Союз є найпотужнішим інтеграційним об'єднанням світу з населенням, що перевищує 450 млн. чол. (для порівняння: у США – 268 млн. чол., Японії – 126 млн. чол.). У вимірі кількості та якості це виглядає так: виробництво понад 27% світового ВВП, близько 18% світової торгівлі товарами та 24% світової торгівлі послугами. Країни Євросоюзу забезпечують 46% прямих іноземних інвестицій, в той же час залучаючи до своєї економіки 21% прямих іноземних інвестицій [4].

Проаналізувавши зміну середнього значення ВВП на душу населення в світі по групах країн: розвинуті країни та країни, що розвиваються, з метою перевірки гіпотези щодо поглиблення нерівномірності розвитку країн в геопросторі отримали наступні результати. Спостерігається стійка тенденція до підвищення добробуту в цілому в світі як по розвинутих країнах, так і щодо країн, що розвиваються. Збільшення ВВП на душу населення за досліджуваний період склало \$9 680 тис. (з \$7654 тис. в 1993 р. до \$17 334 тис. в 2013 р.), темп приросту зазначеного показника в 2013 р. склав 226,5%. По групі розвинутих країн ВВП на душу населення за досліджуваний період зріс з \$21 411 тис. в 1993 р. до \$42 935 тис. в 2013 р., темп росту склав 200,5%. По групі країн, що розвиваються, відповідно, зазначений показник показав зростання на 305% (з \$3138 тис. в 1993 р. до \$9596 тис. в 2013 р.) [11].

Крім того, аналіз зміни показника ВВП на душу населення як такого, що визначає добробут населення країни, підтвердив гіпотезу щодо асиметричності економічного розвитку країн в геопросторі та збільшення розриву в рівнях добробуту країн. Також спостерігається подальше поглиблення розриву в доходах між багатими та бідними. Частка найбагатшого 20% населення світу, що мешкають у країнах з високим рівнем доходу, у світовому ВВП складає 86%, в той час як частка 20% населення світу, що мешкає у країнах з низьким рівнем доходу – 1% [5].

Вплив глобалізаційних процесів на країни ЄС та наслідки для окремих країн входження в інтеграційне об'єднання ЄС будемо здійснювати на основі п'ятого розширення, а саме з 2004 р. Вибір 2004 р. обумовлений перш за все найбільшою кількістю країн, що були запрошені до вступу. Як бачимо з посеред інших етапів розширення ЄС на даному етапі (2004 р.) відразу 10 країн стали членами Європейського Союзу. По-друге, членами Союзу стали держави, що відрізнялися від вже

існуючих за цілим рядом показників економічного та соціального розвитку.

Крім того, як зазначають дослідники, жодна країна з нових членів повністю не відповідала копенгагенським критеріям, жодна з них не завершила процес адаптації національного законодавства до вимог ЄС [6]. На момент вступу до ЄС ВВП на душу населення по відношенню до середнього значення 15 країн ЄС становив: Польща – 39,5%, Угорщина – 49,6%, Чехія – 63,5%, Словаччина – 45,4%, Словенія – 68,6%, Кіпр – 70,2%, Мальта – 60,3%, Естонія – 44,3%, Литва – 40,1%, Латвія – 36,3% (розраховано автором на основі [13]).

В 2007 р. до ЄС-10 приєдналися ще дві країни – Болгарія та Румунія, ВВП на душу населення яких на рік приєднання по відношенню до середнього ВВП 15 країн Європи складав відповідно 32,9% та 33,3% (розраховано автором на основі [13]). Дані про ВВП на душу населення країн ЄС-10 (2004 р. приєднання) наведені на рис. 1.

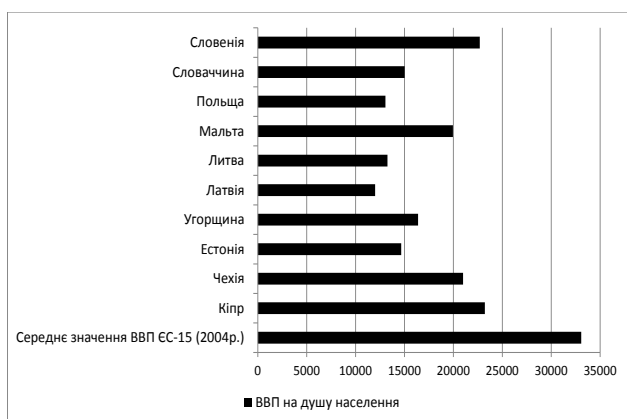


Рис. 1. ВВП на душу населення країн ЄС-12 в 2004 р. [13]

Станом на 2007 р. – рік завершення п'ятого розширення ЄС – з 15 країн ЄС, що знаходились на початках його створення, в 12 з них ВВП на душу населення знаходився на рівні або перевищував середнє значення зазначеного показника. Аналізуючи результати вступу окремих країн до Європейського Союзу, можна зазначити тенденцію позитивного впливу приєднання на добробут так званих «нових» членів, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1
ВВП на душу населення країн ЄС-12 (п'яте розширення)

Країна	ВВП на душу населення		Темп росту (%)
	2004	2012	
Болгарія	9,096.7	15,671.9	238,6
Чехія	20,990.3	28,674.5	170,0
Естонія	14,666.5	24,735.5	212,2
Угорщина	16,389.4	22,494.0	132,1
Латвія	11,993.3	21,048.4	314,5
Литва	13,260.6	23,813.4	285,2
Польща	13,053.0	22,867.9	205,6
Словенія	22,695.5	28,450.0	134,9
Словаччина	15,015.9	25,718.5	169,1
Мальта	19,948.3	28,276.3	161,9
Румунія	8,864.8	18,136.8	266,6
Кіпр	23,216.6	29,717.9	118,1
Середнє по ЄС	24,530	32,855	133,9

Розраховано автором на основі [13]

Як свідчать дані таблиці, практично всі «новоприбулі» члени, окрім Кіпру, показали темпи зростання вище середнього в Європейському Союзі. Угорщина продемонструвала середні темпи зростання. Для порівняння проаналізуємо дані щодо «старих» 15 членів ЄС на основі даних таблиці 2.

Таблиця 2
ВВП на душу населення 15 країн ЄС, що приєдналися до 2014 р.

Країна	ВВП на душу населення		Темп росту (%)
	2004	2013	
Австрія	33,809.8	45,079.1	133,3
Бельгія	31,946.2	41,574.8	130,1
Данія	33,152.6	43,782.2	132,1
Фінляндія	31,092.6	39,740.2	127,8
Франція	29,037.3	37,532.4	129,2
Німеччина	30,662.0	43,883.9	143,1
Греція	25,109.6	25,666.7	102,2
Ірландія	37,982.4	45,684.4	120,3
Італія	28,791.7	35,280.7	122,5
Люксембург	65,206.0	91,047.6	139,6
Нідерланди	35,167.0	46,162.1	131,3
Португалія	20,303.0	27,804.2	136,9
Іспанія	26,445.0	33,094.0	125,1
Швеція	34,269.0	44,658.2	130,3
Великобританія	33,093.5	38,259.2	115,6
Середнє по ЄС	33071,2	42616,6	128,9

Розраховано автором на основі [13]

Як зазначалось вище, до моменту приєднання «нових» членів, практично всі країни з 15 існуючих членів мали темпи росту ВВП на душу населення, вищі середнього значення по ЄС. Однак дані таблиці 2 свідчать про незначне зниження темпів росту зазначеного показника у таких країнах, як Фінляндія, Греція, Ірландія, Італія, Іспанія та Великобританія. А такі країни, як Австрія, Бельгія, Данія, Німеччина, Люксембург, Нідерланди, Португалія, продемонстрували темпи зростання вище середнього.

Проведений аналіз підтвердив тезу про позитивний вплив на добробут інтеграції до Європейського Союзу та дозволив також сформулювати та виявити тенденцію зближення країн ЄС за рівнем добробуту.

Показник ВВП на душу населення суттєво залежить від темпів приросту населення. Ситуація, за якої збільшення ВВП на душу населення зростає за рахунок зменшення чисельності населення, є економічним зростанням. Крім того, при зростанні населення більшими темпами, ніж зростання реального ВВП, також відбувається зниження рівня життя. Зазначене потребує, на нашу думку, додатково до аналізу ВВП на душу населення здійснювати також порівняльний аналіз динаміки реального ВВП на душу населення та темпів зростання чисельності населення.

Розрахунок темпів росту ВВП на основі наведених даних показав, що приріст зазначеного показника за період 2004–2013 рр. в країнах Євросоюзу в цілому, без врахування обсягів ВВП Хорватії, приєднання якої до складу ЄС відбулося лише в 2013 р., склав 46,8%. При цьому слід зазначити, що практично всі країни Євросоюзу, окрім Греції, показали темпи росту близькі або вище середнього по ЄС [13]. Порівняльний аналіз темпів приросту ВВП та чисельності населення представлено на діаграмі (рис. 2).

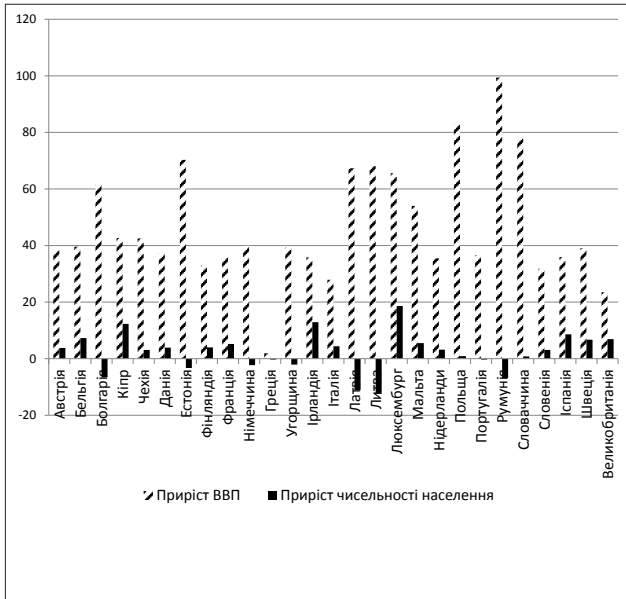


Рис. 2. Темпи приросту ВВП та чисельності населення країн ЄС за період 2004–2013 рр.

Розраховано та побудовано автором на основі [13]

Стосовно приросту населення, зазначений показник в середньому по країнах ЄС зріс на 2,44%. Однак, як видно з рисунку, спостерігається нерівномірний приріст населення по окремих країнах. Спад чисельності спостерігається в основному серед «новоприбулих» членів, а саме: Болгарії (93,4%), Естонії (96,7%), Угорщини (97,9%), Латвії (88,9%), Литви (87,6%), Румунії (93,1%). Зниження темпів приросту чисельності населення спостерігається і серед «старих» членів ЄС, а саме: Німеччини (97,7%), Греції (99,7%), Португалії (99,7%). Однак зазначені темпи падіння є значно нижчими. Якщо в середньому темп приросту чисельності населення 15 «старих» членів ЄС склав в 2013 р. відносно 2004 р. 5,5%, то зазначений приріст «новоприбулих» членів виявився від'ємним (-1,4%) [13]. Зазначений факт пояснюється можливістю вільного переміщення населення та відповідною міграцією.

Однак суттєве перевищення темпів зростання реального ВВП над чисельністю населення в цілому в Європейському Союзі засвідчує підвищення добробуту населення за останні 10 років, а також зближення «новоприбулих» членів за темпами економічного зростання.

Для оцінки економічного та соціального розвитку країн в 1990 р. при ООН було запропоновано змінити так звані «класичні» теорії економічного розвитку, що базувалися на показнику валового національного продукту (ВНП), та перейти до концепції людського розвитку. «Розвиток людини є процесом розширення спектру вибору. Найбільш важливі елементи вибору – жити довгим та здоровим життям, отримати освіту та мати достойний рівень життя» [10].

Основним стратегічним інструментом концепції є ІЛР (індекс людського розвитку), в основу якого закладена ідея про те, що суспільний розвиток необхідно оцінювати не лише по ВНП, а також по досягненнях в галузі здоров'я та освіти.

ІЛР – інтегральний показник рівня розвитку людини в тій чи іншій країні, тому його часто використовують в якості синоніму з такими поняттями, як «якість життя» та «рівень життя» [10].

ІЛР є зведеним показником, основними складовими якого є: 1) фізичний стан людей, їх довголіття (показник – середня очікувана тривалість життя); 2) духовний та інтелектуальний розвиток людини (показник – рівень освіти, що розраховувався на основі двох елементарних показників: частка грамотних серед дорослого населення та середня тривалість навчання); 3) матеріальний добробут, тобто реальні доходи на душу населення (показник – ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності (ПКС) національних валют). Індекс ВВП демонструє економічну результативність діяльності людей, індекс тривалості життя – стан фізичного, соціального та психічного здоров'я населення, індекс освіти – соціокультурний та професійний потенціали населення. Загальний ІЛР розраховувався до 2010 р. як середньоарифметична величина цих трьох індексів. Методика розрахунку ІЛР була репрезентативна для оцінки якості життя населення, проведення міжнародних зіставлень, аналітично-моніторингових досліджень [8].

У цьому контексті слід відзначити, що з 2010 р. дану методику було удосконалено. Так, у 2010 р. були представлені останні зміни скоригованого ІЛР, і на додаток до нього в практику ПРООН було введено три нових: ІЛР, скоригований із урахуванням соціально-економічної нерівності, індекс гендерної нерівності та індекс багатомірної бідності. Крім того, сама категорія «людський розвиток» була значно підсилена зв'язком з найвищими цивілізаційними цінностями: демократією, правами людини, соціальною справедливістю тощо. Це дає можливість глибше зрозуміти проблеми людського розвитку, піддати їх ретельному науковому аналізу, знайти вірні шляхи для динамічного прискорення на світовому (глобальному) й національному (регіональному) рівнях.

Визначення рейтингів людського розвитку ПРООН має потужну спонукальну силу, що підштовхує національні уряди до розробки стратегій розвитку, внесення коректив цивілізаційно-гуманістичного забарвлення у політико-економічний курс держав. Адже ІЛР безпосередньо впливає на міжнародний імідж держави, її внутрішню стабільність та згуртованість громадського суспільства навколо загальнолюдських цінностей [7].

Враховуючи доступні джерела для аналізу, за рівнем ІЛР розділяють країни на три типи [7]:

- 1) країни з високим індексом людського розвитку (0,800–1,000);
- 2) країни з середнім рівнем людського розвитку (0,500–0,799);
- 3) країни з низьким індексом людського розвитку (0–0,499).

З огляду на те, що розрахунки здійснюються для 187 країн, до групи країн з дуже високим рівнем людського розвитку віднесено 46 країн, з високим – 47, середнім – 48, з низьким рівнем людського розвитку – 46 країн. Ця класифікація відображає рівень якості життя населення у відповідних країнах [8].

До країн ЄС з високим ІЛР можна віднести Австрію, Бельгію, Кіпр, Чехію, Данію, Фінляндію, Францію, Німеччину, Грецію, Угорщину, Ірландію, Італію, Люксембург, Мальту, Нідерланди, Польщу, Португалію, Словаччину, Словенію, Іспанію, Швецію, Великобританію.

До країн із середнім ІЛР відносимо: Болгарію, Естонію, Латвію, Литву, Румунію, Хорватію [12].

Суттєвий вплив на ІЛР здійснила криза 2008–2009 рр. Так, аналіз зміни ІЛР по країнах ЄС з

2004 р. показав, що у всіх країнах спостерігалось підвищення ІЛР, а вже з 2010 р. спостерігається зниження даного показника у всіх країнах [12].

Висновки і пропозиції. Аналіз зміни показників та критеріїв вимірювання соціальної стратифікації підтвердив гіпотезу щодо асиметричності економічного розвитку країн в геопросторі та збільшення розриву в рівні добробуту країн. А саме, спостерігається подальше поглиблення розриву в доходах між багатими та бідними.

Аналіз показав, що країни ЄС в основному мають високі рейтинги в соціальній стратифікаційній системі глобального світу, з тенденцією

до подальшого зростання добробуту населення. Також можна засвідчити тенденцію до поляризації рівня добробуту країн ЄС та країн, що розвиваються.

Аналізуючи результати вступу окремих країн до Європейського Союзу, зазначаємо тенденцію позитивного впливу приєднання на добробут так званих «нових» членів, а також тенденцію до зближення країн ЄС за рівнем добробуту.

Індекс людського розвитку в країнах ЄС починаючи з 2004 р. підвищувався, однак з 2010 р. спостерігається зниження даного показника у всіх країнах.

Список літератури:

1. Європейська інтеграція на початку нового тисячоліття. Довідник. – Чернівці, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrcei.org/uploads/files/default/binder1.pdf>.
2. Круглашов А.М., Озимок І., Астапенко Т.С., Руссу В.В. Європейська інтеграція на початку нового тисячоліття : [довідник] / [А.М. Круглашов, І. Озимок, Т.С. Астапенко, В.В. Руссу]. – Чернівці, 2010. – 212 с.
3. Кучеренко С.А., Балозян Д.Р. Порівняльний аналіз показників європейської соціальної політики / С.А. Кучеренко, Д.Р. Балозян // Бізнес-інформ. – 2014. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyu-analiz-pokazateley-evropeyskoj-sotsialnoy-politiki>.
4. Мережа експертів у сфері розробки та менеджменту євроінтеграційних проектів. Інституційна й економічна система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eufunds.in.ua/eu-history/instytutsijna-j-ekonomichna-systema.
5. Нікітіна Т. Тенденції економічного розвитку в постіндустріальну епоху / Т. Нікітіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5296/1/11.pdf>.
6. Рябінін Є. Етапи розширення ЄС: ретроспективний аналіз / Є. Рябінін // Зовнішні справи. – 2013.
7. Саричев В.І., Єлісеєва Г.І. Індекс людського розвитку: проблеми вимірювання на національному та світовому рівнях / В.І. Саричев, Г.І. Єлісеєва // Бізнес-інформ. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2014/2_0/220_227.pdf.
8. Ситнікова Н.П. Досвід вимірювання якості життя міжнародними організаціями для врахування у процесах моніторингу та планування розвитку / Н.П. Ситнікова. – Ефективна економіка. – 2012. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1321>.
9. Столяров В. ВВП: мифы и реальность / В. Столяров // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 12. – С. 105–109.
10. Фонд якісної політики . ООН опублікувала Індекс людського розвитку в країнах світу 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fundgp.com/ua/events/news/885/>.
11. Economy watch. Follow the money. Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economywatch.com/>.
12. Human development report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.hdr.undp.org.
13. World bank. Data and Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.data.worldbank.org.

Бригадир В. А.

Тернопольский национальный экономический университет

ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ИЗМЕРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ СТРАН ЕС

Резюме

Исследуются процессы социальной стратификации стран ЕС. Использование базовых показателей и критериев для измерения позволило определить место Европейского Союза в социальной стратификационной системе мира. Очерчены факторы влияния глобализации на эти процессы, показана динамика изменения показателя индекса человеческого развития (ИЧР) в странах ЕС.

Ключевые слова: глобальная социальная стратификация, ВВП, ИЧР, страны ЕС, глобализация.

Bryhadur V. O.

Ternopil National Economic University

THE INDICATORS AND CRITERIA FOR MEASURING SOCIAL STRATIFICATION OF THE EU COUNTRIES

Summary

The processes of the social stratification of the EU-countries are investigated in the article. The use of base indexes and criteria for measuring the place of European Union allowed to define it's place in the stratification frame of society of the world. The factors of influence of globalization are outlined on these processes, the dynamics of the human development index in the EU-countries is shown.

Keywords: global social stratification, GDP, HDI, EU-countries, globalization.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК [338.46:791.43/.45](477)

Барановська Д. О.

Київський національний університет театру, кіно і телебачення імені І. К. Карпенка-Карого

РОЗВИТОК КІНОТЕАТРАЛЬНОГО ПРОКАТУ В УКРАЇНІ

Досліджено стан кінотеатрального прокату в Україні в контексті рівня кінообслуговування населення. Визначено специфіку вподобань та інтересів українських кіноглядачів на основі результатів їх опитування за авторською анкету. Узагальнено проблемні аспекти розвитку кінотеатрального прокату для спрямування державної політики щодо реалізації його основних функцій.

Ключові слова: кінотеатр, кінотеатральна мережа, кінотеатральний прокат, ринок кінопоказу, глядацький потенціал, вподобання кіноглядача.

Постановка проблеми. Кінотеатральний прокат є однією з основних форм організації дозвілля у багатьох країнах світу та механізмом підтримки розвитку, промоції та популяризації національного кінематографу. Це не просто сектор кіноіндустрії, касові збори від якого є одним з основних джерел фінансування власного кіновиробництва, а й досить прибутковий сектор економіки, що демонструє тенденцію до стабільного зростання внаслідок впровадження новітніх цифрових кінотехнологій. Тому сьогодні особливої актуальності набуває необхідність дослідження вітчизняної специфіки розповсюдження та демонстрування фільмів для визначення механізмів державного регулювання розвитку кінотеатрального прокату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Праці фахівців у галузі кінематографу останніх двох десятиліть (І.Б. Зубавіної, М.П. Мазяра, О.С. Мусієнко, Н.О. Черкасової та ін.) переважно присвячені вивченню проблем розвитку вітчизняного кіномистецтва, зокрема, творчих та організаційних питань, пов'язаних з кількістю та якістю продукції кіновиробництва. Однак до цього часу відсутні комплексні дослідження економічного спрямування таких перспективних напрямів організації кінодіяльності, як розповсюдження (дистрибуція) та демонстрування (публічний показ) – основних складових системи кінотеатрального прокату, який фактично виконує роль сполучної ланки між кіновиробником та глядачем, забезпечує безперервність процесу виробництва шляхом повернення витрат на створення фільмів. Саме на етапі розповсюдження реалізується естетичний і соціальний потенціали фільму через ринкову вартість, що виправдовує його економічно. У цьому контексті ефективним шляхом її підвищення є максимальне розкриття глядацького потенціалу кінопродукту.

Метою статті є дослідження сучасного стану розповсюдження та демонстрування фільмів в Україні, специфіки вподобань та інтересів українських кіноглядачів на основі результатів їх опитування за авторською анкету та узагальнення виявлених проблемних аспектів.

Виклад основного матеріалу. Кіноіндустрія є системою, яка у загальному вигляді складається з трьох елементів: кіновиробництво, дистрибуція та демонстрування. Поєднання дистрибуції та демонстрування утворює її вагомий підсистему роз-

повсюдження кінопродукції – кінотеатральний прокат. Тому, аналізуючи внутрішню динаміку вітчизняного кінопроцесу, насамперед розвиток його естетичної складової (трансформацію зображальних та оповідних аспектів, виражальних засобів тощо), доволі складно й недоречно абстрагуватись від факторів впливу, що видаються «позамистецькими» – політичних, соціокультурних, технічних й перш за все економічних [4, с. 11]. За окремими підрахунками, кінотеатральний прокат забезпечує продюсеру 30–35% прибутків від реалізації фільму (50% залишається у кінотеатрів, 13–15% – у прокатника) [10, с. 169]. Світова практика підтверджує закономірність: грамотно вибудована прокатна стратегія додає до касових зборів у середньому 30%. Тому, як це не парадоксально звучить, кіно починається не зі сценарію і навіть не з ідеї фільму, а з проданого квитка в кінотеатр [10, с. 164]. «Виробництво фільмів має сенс у тому разі, якщо створено умови для максимально широкого їх прокату» [9, с. 188].

На території України в 1991 р. налічувалося близько 22 тис. кінотеатрів і кіноустановок, а за підсумками 2013 р. функціонувало біля 430 кінозалів, оснащених найсучаснішою апаратурою, порівняно з 350 у 2011 р. та 400 – 2012 р. [2; 3]. Однак, за офіційними даними, з 490 районних центрів тільки 106 мали діючі кінотеатри. На сьогодні з 453 районних центрів (без урахування тимчасово окупованої АР Крим та зони проведення АТО) тільки 76 мають кінотеатри, що працюють [7].

У 2014 р. у зв'язку з втратою частини ліцензійних територій співпрацювати з прокатниками продовжують 167 кінотеатрів, загальна кількість екранів в яких становить близько 420, а в підсумку це на 5% менше, ніж роком раніше [5]. За іншими офіційними даними, втрачено 82 кінозали [7].

Незважаючи на зростання кількості відвідувань кінотеатрів середньостатистичним жителем України, ситуація в кінообслуговуванні населення не відповідає потребам суспільства. Завдяки приватним інвестиціям проводиться реконструкція та переоснащення діючих міських кінотеатрів та будівництво багатозальних кінотеатрів у торговельних центрах, однак загальна кількість міських кінотеатрів зменшується. При цьому зберігається значна диференціація забезпеченості

кінотеатрами в територіальному розрізі, оскільки переважна частина міських кінотеатрів знаходиться у великих містах, в яких достатня кількість населення з купівельною спроможністю, що дозволяє часто відвідувати кінотеатри.

Аналіз забезпеченості населення України кінозалами (табл. 1) свідчить про дійсно високий її рівень у містах-мільйонниках, яких в Україні на 1 січня 2014 р. налічувалися лише три (м. Київ, м. Одеса та м. Харків).

У містах з кількістю населення від 50–100 тис. осіб кількість залів на 100 тис. жителів наближається до двох, однак більш детальний аналіз свідчить про значну диференціацію забезпеченості населення України кінозалами. Наприклад, у Кіровоградській області лише два кінозали, й ті розташовано у обласному центрі, три – у Закарпатській, по п'ять у Рівненській, Тернопільській та Чернігівській областях. Й незважаючи на більшу кількість кінозалів у інших областях, переважно з більшою кількістю населення, загальний показник – кількість залів на 100 тис. жителів – менший одиниці практично у всіх регіонах України за виключенням м. Київ, Харківської, Одеської та Дніпропетровської областей, та й то рахунок обласних центрів.

Аналіз забезпеченості кінозалами населення міст України, у яких є кінотеатри (табл. 2), показує досить пристойний її рівень. Це свідчить про те, що переважна частина населення України практично не має доступу до послуг кінопоказу й не тільки населення невеликих міст, селищ та сіл, а й досить великих міст.

Незважаючи на зростання ринку кінопоказу в Україні в цілому, для кінотеатральної мережі характерні: нерівномірність розміщення кінотеатрів, оскільки до них має доступ 50% населення

України й лише у містах; відсутність цільової орієнтованості підприємств кінопоказу (наприклад, кінотеатрів для дітей, кінотеатрів для перегляду авторського кіно і т. д.); поступове зникнення державних (муніципальних) підприємств кінопоказу та відсутність уваги до «некомерційного» кіно (документального, авторського); досить висока вартість квитків для окремих соціальних груп; незначна кількість кінопоказів за соціально орієнтованими цінами або на безоплатній основі для окремих категорій глядачів.

Враховуючи маркетингову практику у інших сферах, організація просування аудіовізуальної продукції, зокрема, фільмів, повинна розглядатися як елемент глибоко продуманої стратегії, незважаючи на його специфічність як товару. Роль просування фільмів обумовлена декількома обставинами. Пристосовуючи просування до запитів глядачів, створюючи для них максимальні зручності щодо отримання інформації про фільм та доступність його перегляду, з'являється значно більше шансів у конкурентній боротьбі за глядача.

Дуже важливою частиною аналізу просування фільму у кінотеатральному прокаті є виявлення нових тенденцій серед глядацької аудиторії, на яких і базується прогноз його розширення та розвитку. Прогноз доцільно здійснювати на основі результатів маркетингового дослідження, ретельно вивчаючи і аналізуючи ринок кінопрокату і кінопоказу, щоб виявити фактори, які значною мірою впливають на вибір кіноглядачами фільмів у кінотеатральному прокаті.

Найбільш поширеним методом кількісних маркетингових досліджень є опитування – метод збору даних, за результатами якого вивчаються погляди респондентів шляхом одержання відповідей на поставлені питання. Основною перева-

Таблиця 1

Забезпеченість населення України кінозалами (на 1 січня 2014 р.)

Міста з кількістю населення	Кількість міст	Сумарна кількість жителів, тис. осіб	Частка населення країни у даному виді міст, %	Кількість кінотеатрів	Кількість залів	Кількість залів на 100 тис. жителів
Більше 1 млн. осіб	3	5336,9	11,7	53	193	3,6
500–1000 тис. осіб	5	4090,4	9,0	29	78	1,9
250–500 тис. осіб	16	5281,5	11,6	42	97	1,8
100–250 тис. осіб	21	3394,2	7,5	32	60	1,8
50–100 тис. осіб	44	2982,9	6,6	18	22	0,7
20–50 тис. осіб	111	3449,2	7,6	12	17	0,5
10–20 тис. осіб	158	2250,4	5,0	0	0	0,0
Менше 10 тис. осіб	100	718,2	1,6	0	0	0,0
Всього	458	27503,5	60,5	186	467	1,7

Джерело: сформовано та розраховано автором за [6] та електронними ресурсами кінотеатрів України

Таблиця 2

Забезпеченість кінозалами населення міст України, у яких є кінотеатри (на 1 січня 2014 р.)

Міста з кількістю населення	Кількість міст	Кількість міст, у яких є кінотеатри	Сумарна кількість жителів, тис. осіб	Частка населення міст, у яких є кінотеатри, %	Кількість залів	Кількість залів на 100 тис. жителів
Більше 1 млн осіб	3	3	5336,9	100,0	193	3,6
500–1000 тис. осіб	5	5	4090,4	100,0	78	1,9
250–500 тис. осіб	16	15	4857,4	92,0	97	2,0
100–250 тис. осіб	21	19	2932,5	86,4	60	2,0
50–100 тис. осіб	44	14	993,5	33,3	22	2,2
20–50 тис. осіб	111	12	402,5	11,7	17	4,2
1020 тис. осіб	158	0	0,0	0,0	0	0,0
Менше 10 тис. осіб	100	0	0,0	0,0	0	0,0
Всього	458	68	18613,2	67,7	467	2,5

Джерело: сформовано та розраховано автором за [6] та електронними ресурсами кінотеатрів України

гою цього методу є його універсальність. Він дає можливість виявити думку респондентів з того або іншого питання та визначити їхню мотивацію. Крім того, цей метод не вимагає значних витрат часу та коштів. Виходячи з цього, автором було розроблено «Анкету кіноглядача» (рис. 1). Опитування респондентів здійснювалося за розробленою анкетною методом самозаповнення у м. Київ протягом двох тижнів. Було опитано 400 осіб.

Узагальнення результатів опитування кіноглядачів дозволило виявити основні особливості їхніх вподобань та інтересів.

Серед опитаних переважають особи віку від 20 до 39 років, зокрема, частка молодих людей віком 20–24 роки становить 26,0%, 25–29 років – 20,0%, 30–39 років – 17,5%. Найменші частки припадають на групу 50 і більше років (4,3%) та групу до 16 років (5,8%). Особи від 40–50 років становлять 11,5% від загальної кількості опитаних.

Аналіз періодичності відвідування кінотеатрів свідчить, що 31,8% кіноглядачів відвідують кінотеатри рідше ніж раз на місяць (рис. 2). Раз на місяць ходять до кінотеатру 34,3% опитаних, кількість тих, хто відвідує кіно раз на тиждень



Анкета кіноглядача

Шановні кіноглядачі!

Опитування є анонімним, результати будуть використані тільки в узагальненому вигляді.

Заздалегідь вдячні за участь в опитуванні!

Обраний Вами варіант відповіді, будь ласка, позначте

1. Вкажіть, будь ласка, Ваш вік:

- до 16 років 30 39
 16 19 40 50
 20 24 50 і більше
 25 29

2. Ваша стать:

- чоловіча
 жіноча

3. Освіта:

- неповна середня
 середня
 базова вища
 вища

4. Рід занять:

- керівник (підприємства, установи) підприємець пенсіонер
 працівник бюджетної сфери студент, учень безробітний
 працівник приватного підприємства домогосподарка інше

5. Ви відвідуєте кінотеатр:

- раз на тиждень раз на місяць
 раз на 2 тижні рідше

6. Чи хотіли б Ви частіше відвідувати кінотеатр?

- так
 ні

7. Назвіть основну причину, яка заважає Вам частіше відвідувати кінотеатр:

- завантаженість невідкладними справами (робота, сімейні обов'язки тощо)
 незручне розташування кінотеатру вартість квитків
 надаєте перевагу іншим видам дозвілля не задовольняє репертуар інше

8. Найбільше Вам подобаються фільми:

- комедії пригодницькі історичні на основі реальних подій
 драми фантастичні анімаційні жахів авторські

9. Перевагу фільмам яких країн ви надаєте?

- США Західної Європи азіатські інших країн
 Росія Східної Європи вітчизняні головне, щоб були якісні і цікаві

10. Визначальним при виборі фільму для Вас є:

- країна-виробник актори формат 3D
 режисер жанр формат 2D
 формат IMAX

11. Визначальним при виборі кінотеатру для Вас є (одна відповідь):

- репертуар вартість квитків
 розташування
 комфорт при перегляді

12. Яким чином ви отримуєте інформацію про вихід нових фільмів?

- цікавитесь особисто
 дізнаєтеся випадково

13. Які джерела Ви використовуєте для інформації про фільми?

- телебачення газети, журнали
 вулична та реклама в транспорті
 Інтернет афіші, буклети кінотеатрів
 від друзів, знайомих, родичів

14. Ви відвідуєте кінотеатр, щоб (одна відповідь):

- розважитися та відпочити з друзями
 отримати задоволення від перегляду конкретного фільму
 згаяти час
 здійснити запланований похід з сім'єю у вихідні та свята

Дякуємо за співпрацю!



або раз на два тижні не значно відрізняється – 16,5% та 17,5% відповідно.

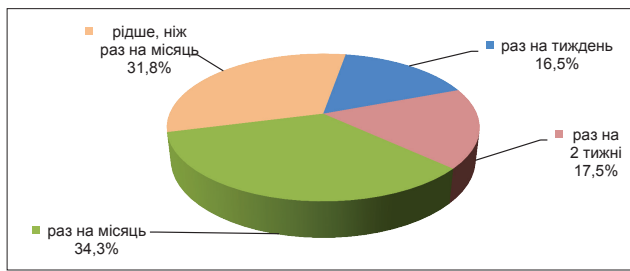


Рис. 2. Періодичність відвідування кінотеатрів

Джерело: розраховано автором за результатами опитування

Майже 80% опитаних хотіли б частіше відвідувати кінотеатр, але заважає ряд причин, серед яких основними є: завантаженість невідкладними справами (робота, сімейні обов'язки тощо – 54,0%); вартість квитків (21,5%); незадоволення репертуаром (17,5%); надання переваги іншим видам дозвілля (16,8%); незручне розташування кінотеатрів (3,8%); інше (1,0%) (рис. 3). Однак дефіцит часу не є чинником, що впливає на частоту відвідування. Спостерігається парадоксальна ситуація: частота відвідування кінотеатру фактично не залежить від того, скаржитися респондент на дефіцит часу чи ні, який переважна більшість респондентів назвали як основну причину, що обмежує відвідування кіно.



Рис. 3. Причини, які заважають кіноглядачам відвідувати кінотеатр

Джерело: розраховано автором за результатами опитування

Найбільше глядачам подобаються комедії (69,8%), на другому місці – пригодницькі фільми (37,8%), третє місце поділяють фільми на основі реальних подій та фантастика (біля 32,0%). Це очевидно, оскільки глядачі в першу чергу чекають від відвідування кінотеатру розваги. Однак досить значні частки у вподобаннях кіноглядачів належать історичним фільмам (28,0%) та драмам (24,8%) і майже вдвічі менше – фільмам жахів (14,0%). Щодо анімаційних та авторських картин, то вони подобаються менше 10% глядачів.

У вподобаннях кіноаудиторії щодо країни – виробника фільму домінують США з майже 60% (рис. 4).

Фільми країн Західної Європи та РФ однаково подобаються 20,3% глядачів. Менше ніж 10% опитаних подобаються вітчизняні фільми. Країни Східної Європи, азіатські країни та інші як виробники фільмів складають разом 12% у вподобаннях глядачів. Дуже показовим є той факт, що майже для 50% глядачів, незважаючи на впо-

добання, не є визначальним при виборі фільму країни-виробника – головне, щоб фільм був якісним та цікавим.

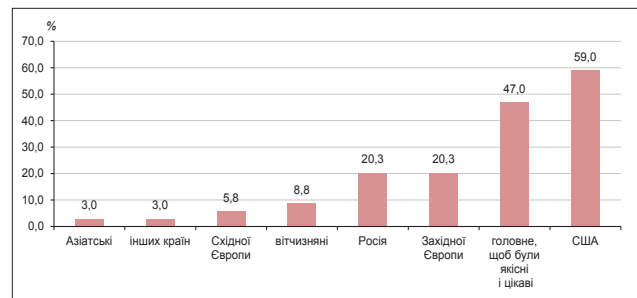


Рис. 4. Вподобання кіноаудиторії щодо країни-виробника фільму

Джерело: розраховано автором за результатами опитування

Найважливішим чинником, що визначає рішення кіноглядача про вибір фільму, є його жанр (62,8%). Крім того, вагомими факторами при виборі фільму для кіноглядачів є задіяні в ньому актори (54,3%). 19,5% опитаних також звертають увагу на те, хто режисер фільму, а 14,0% – на країну-виробника. Для менше 10% глядачів серед визначальних факторів при виборі є формат фільму.

Щодо вибору кінотеатру, розташування є визначальним фактором для 31,8% кіноглядачів (рис. 5). Однак важливим чинником при його виборі для 28,8% опитуваних все ж таки є репертуар. 25,5% глядачів віддають перевагу кінотеатрам з комфортними умовами при перегляді фільмів. І лише останнє місце у пріоритетах щодо вибору кінотеатру належить рівню вартості квитків і становить 14,1%.

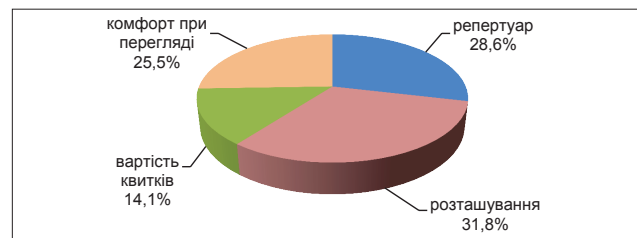


Рис. 5. Чинники, що є визначальними при виборі кінотеатру

Джерело: розраховано автором за результатами опитування

Особисто цікавляться інформацією про вихід нових фільмів 62,0% глядачів, а 38,0% – дізнаються про це випадково. При цьому найбільшим джерелом інформації про вихід нових фільмів для кіноглядачів є Інтернет (86,0%). Отже, дедалі важливішу роль для ефективного розповсюдження фільмів відіграє реклама в Інтернеті, оскільки медійна реклама, програми підтримки, спонсорство, вірусний маркетинг та інші рекламні технології роблять його одним з найефективніших майданчиків просування фільмів. За окремими проектами ця ефективність, тобто відношення касових зборів (грошових коштів, заплачених за квиток глядачами, які отримали інформацію про фільм з Інтернету) до витрат на розміщення цієї реклами в Інтернеті складає 450–500% [8, с. 481].

Аналіз мотивації відвідування кінотеатрів свідчить, що 56,3% глядачів прагнуть отримати задо-

волення від перегляду конкретного фільму, 32,8% – відвідують кінотеатр, щоб розважитися та відпочити з друзями (рис. 6). Перегляд фільмів 8,5% опитуваних здійснюють внаслідок запланованого відвідування з сім'єю у вихідні та свята. Лише 1,5% опитуваних відвідують кінотеатр, щоб згаяти час.



Рис. 6. Мотивація відвідування кінотеатру

Джерело: розраховано автором за результатами опитування

За результатами опитування можна зробити висновок, що біля 60% кіноглядачів – молодь у віці від 16 до 29 років. Дуже невелика присутність в кінозалах представників старших вікових груп, що пов'язано в першу чергу з майже десятирічною перервою масового кінопрокату в країні в 1990-ті роки. За цей час покоління людей, що забезпечували десятки мільйонів щорічно проданих в радянському кінопоказі квитків, втратило звичку проведення дозвілля в кінотеатрі. Їм на зміну прийшло нове юне кінопокоління.

Очевидно, що вікова пропорція кіноглядачів буде поступово змінюватися. Дорослішаючи, сучасна генерація кіноглядачів збереже потребу ходити в кіно, таким чином, число відвідувачів кінотеатрів старших вікових груп буде зростати. Зазнають деяких змін і жанрові вподобання публіки – з віком, ймовірно, глядачі прагнуть більше фільмів інших жанрів.

Перелік чинників, що впливають на відвідуваність кінотеатрів, не є остаточним. Існує ще багато нюансів, що впливають на прокатну долю фільму. Можна назвати серед них і вдалий саундтрек, і нагороди міжнародних фестивалів, і багато іншого. Проте їх вплив не настільки значний порівняно з досліджуваними факторами, і вони належать радше до можливостей і вмінь використовувати їх розповсюджувачами та виробниками фільмів.

Більш детальний аналіз результатів опитування свідчить, що характеристики вподобань кіноглядачів у відсотковому співвідношенні залишаються практично незмінними незалежно від віку та роду занять.

Таким чином, для українського глядача, незважаючи на зайнятість, жанрові вподобання, вимоги до розташування та комфорту кінотеатрів, рівня вартості квитків, основним чинником при виборі фільму є прагнення побачити конкретний фільм, який має бути якісний та цікавий. Це обумовлено тим, що опитування проводилося у Києві, де забезпеченість населення послугами кінопоказу є досить високою. Крім того, у столиці високий рівень інформаційного забезпечення глядачів про вихід та якість нових фільмів.

У цілому результати здійсненого дослідження дозволяють зробити висновок, що для визначення об'єктивних чинників впливу на рівень відвідуваності кінотеатрів у загальнодержавному масштабі необхідно охоплення більшої кількості респондентів у різних регіонах України. Ймовірно, що результати більш широкого опитування кіноглядачів за переважною кількістю питань структурно не відрізнятимуться від отриманих результатів у м. Київ, однак дозволить виявити вимоги українських кіноглядачів безпосередньо до параметрів кінотеатральної мережі.

Висновки і пропозиції. Як свідчить світовий досвід, передові позиції в розвитку індустрії кіно займають ті держави, де створені належні правові, організаційні, фінансові та технологічні умови, які активно використовуються для розвитку кіновиробництва, розбудови кіномережі, забезпечення високого рівня кінообслуговування населення [1]. В Україні поряд з недосконалістю вітчизняної нормативно-правової бази функціонування та підтримки розвитку кіноіндустрії в цілому відсутня чітка державна політика у сфері кінотеатрального прокату, яка повинна спрямовуватися на реалізацію основних його функцій, зокрема: економічної – забезпечення високих касових зборів комерційних зарубіжних та національних фільмів та створення сприятливих умов розвитку кінотеатрів; соціальної – забезпечення доступності для населення послуг кінотеатрального показу; культурної – формування високого культурного рівня за допомогою демонстрації в кінотеатрах національних і зарубіжних фільмів, які розкривають проблеми соціальних та культурних цінностей. Для реалізації цих функцій необхідно розробити загальнонаціональну стратегію реформування та розвитку кінотеатрального прокату, яка передбачатиме залучення бюджетних коштів різних рівнів у розбудову кінотеатральної мережі, надання пільгового режиму для приватного бізнесу, створення кінозалів повторного фільму, створення в багатозальних кінотеатрах одного залу для окремих показів, прозорості системи оцінки роботи кінотеатрів і відповідного їх заохочення.

Список літератури:

1. Барановська Д.О. Протекціонізм кіно у Великобританії як приклад розвитку кіноіндустрії для України / О.Д. Барановська // Діяльність продюсера в культурно-мистецькому просторі XXI століття: дискурси та дискусії : зб. матеріалів наук.-практ. конф., присвяченої 200-літтю від дня народження Тараса Шевченка (Київ, 5–6 грудня 2013 р.). – К. : НАКККіМ, 2013. – С. 31–33.
2. Звіт за результатами діяльності Державного агентства України з питань кіно у 2011–2012 рр. // Офіційний сайт Державного агентства України з питань кіно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2012.htm.
3. Звіт за результатами діяльності Державного агентства України з питань кіно за 2013 р. // Офіційний сайт Державного агентства України з питань кіно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dergkino.gov.ua/media/text/zvit_2013.doc.
4. Зубавіна І.Б. Кінематограф незалежної України: тенденції, фільми, постаті / І.Б. Зубавіна // Інститут проблем сучасного мистецтва Академії мистецтв України. – К. : ФЕНІКС, 2007. – 296 с.
5. Итоги кинопроката в Украине в 2014 г. // Информационное агентство «Медиа Ресурсы Менеджмент». – 2015. – 2 февраля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mrm.ua/ru/article/181>.
6. Населення України за 2013 рік : Демографічний щорічник / Відп. за вип. Г.М. Тимошенко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 292 с.

7. Проект Національної стратегії розвитку кіноіндустрії України на 2015–2020 роки // Офіційний сайт Державного агентства України з питань кіно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dergkino.gov.ua/ua/news/show/619/proekt-natsionalnoyi-strategiyi-rozvitku-kinoindustriyi-ukrayini-na-2015-2020-roki.html>.
8. Профессия – продюсер кино и телевидения: практические подходы : [учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Продюсерство кино и телевидения» и другим кинематографическим специальностям] / Под ред. В.И. Сидоренко, П.К. Огурчикова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 710 с.
9. Теплиц Е. История киноискусства 1895–1927 гг. / Ежи Теплиц ; пер. с польск. В. Головского. – М. : Прогресс, 1968. – 336 с.
10. Черкасова Н.О. Кінопрокатна діяльність у контексті розвитку кінематографа / Н.О. Черкасова // Культура України : зб. наук. пр. ; за заг. ред. В.М. Шейка ; Харк. держ. акад. культури. – Х., 2010. – Вип. 30. – С. 163–173.

Барановская Д. А.

Киевский национальный университет театра, кино и телевидения имени И. К. Карпенко-Карого

РАЗВИТИЕ КИНОТЕАТРАЛЬНОГО ПРОКАТА В УКРАИНЕ

Резюме

Исследовано состояние кинотеатрального проката в Украине в контексте уровня кинообслуживания населения. Определена специфика предпочтений и интересов украинских кинозрителей на основе результатов их опроса по авторской анкете. Обобщены проблемные аспекты развития кинотеатрального проката для определения направлений государственной политики по реализации его основных функций.

Ключевые слова: кинотеатр, кинотеатральная сеть, кинотеатральный прокат, рынок кинопоказа, зрительский потенциал, предпочтения кинозрителя.

Baranovska D. A.

Kyiv National I. K. Karpenko-Kary University of Theater, Cinema and Television

DEVELOPMENT OF THEATRICAL RELEASE IN UKRAINE

Summary

The state of theatrical release in Ukraine in the context of the level cinema services to population is investigated. The specificity of the preferences and interests of Ukrainian cinemagoers is determined on the results of survey by the author's questionnaire. The problematic aspects of theatrical release are summarized for the determination of directions state policy to implement theatrical release's main functions.

Keywords: cinema, cinema network, theatrical release, cinema market, audience potential, cinemagoers preference.

УДК 339.9:338.439.52

Войчак Д. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Визначено основні фактори глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку та їх взаємодія з різними структурними складовими інфраструктури. На основі елементів та системи факторів розвитку глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку побудовано матричну модель взаємодії елементів глобальної інфраструктури та факторів, що впливають на їх розвиток. Доведено, що практично всі фактори формування глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку в більшій чи меншій мірі залежать від зростання валового внутрішнього продукту національних економік та відповідно світового ВВП. Серед множини факторів впливу на величину сільськогосподарської продукції світу досліджено вплив кредитування сільського господарства Світовим банком.

Ключові слова: глобальна інфраструктура, агропродовольчий ринок, Світовий банк, валовий внутрішній продукт.

Постановка проблеми. Наявність розвиненої глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку сприяє безперешкодному переміщенню сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства від їх виробників до кінцевих споживачів, що враховує встановлення раціональних територіально-галузевих пропорцій, якнайповніше відповідає економічним інтересам розвитку агропродовольчого виробництва в країні і окремих її регіонах. У той же час відзначається відносно розвинений рівень самоорганізації виробників

сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та розвитку глобальної інфраструктури присвячено наукові розробки таких зарубіжних та українських економістів, як О. Васильєва, Л. Зевін, В. Кондратьєв, А. Кузнєцова, І. Могільовкін, Ф. Рібаков, А. Рибчук, В. Сараєв, О. Яценко, Р. Aghion, L. Jablonski, T. Levitt, R. Mills, M. Schankerman. Разом з тим цілий комплекс науково-практичних проблем,

пов'язаних з формуванням та розвитком глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку, впливом її структурних елементів на розвиток національних економік, залишається недостатньо дослідженим у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі. Дані обставини визначили актуальність, обумовили мету та логіку дослідження.

Метою дослідження стало визначення та обґрунтування факторів розвитку глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку та її складових.

Виклад основних результатів дослідження з елементами новизни. Сучасний рівень глобалізації розширює ринки і свободу вибору, посилює і укрупнює конкурентне середовище, збільшує місткість ринку, пред'являє принципові нові вимоги до виробників продукції та компанії, що здійснюють її просування на глобальний ринок. На думку О.О. Красноручького [1, с. 32], основною причиною проблем, що виникають на національних ринках сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів є недосконалість інфраструктури, яка призводить до негармонійного розподілу інтересів операторів цих ринків, що, в свою чергу, знижує ефективність функціонування сфери виробництва продукції.

Основна проблема, яку повинен вирішувати глобальний агропродовольчий ринок це забезпечення світової продовольчої безпеки, тобто створення передумов для економічної та фізичної доступності всіх категорій населення до якісних продовольчих товарів. Отже, глобальний агропродовольчий ринок повинен бути сегментований та забезпечувати відносно рівноважний, справедливий дохід усім учасникам ринкового процесу.

Його інфраструктура повинна забезпечувати найбільш раціональний з позицій витрат рух продукції від сільськогосподарського товаровиробника до кінцевого споживача, витрачаючи мінімум матеріально-технічних і фінансових ресурсів. Крім того, в умовах посилення конкуренції та формування глобальної гіперконкуренції на рівні національних економік необхідно сприяти постійному вдосконаленню виробництва продуктів харчування, підвищувати його інноваційну складову.

З вирішенням цієї глобальної проблеми і пов'язаний складний по елементний склад інфраструктури глобального ринку та факторів, що на неї впливають. Нами побудовано матричну модель взаємодії елементів глобальної інфраструктури та факторів, що впливають на їх розвиток (табл. 1).

Таблиця 1

Матрична модель взаємодії факторів та елементів глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку

Фактори	Елементи							
	Торговельна	Фінансова	Соціальна	Інституціональна	Логістична	Інформаційна	Інноваційна	Екологічна
Ріст світового населення	+++	+++	+++	+++	++	+	+	-
Зміни клімату	+++	++	+++	+++	++	+	+++	+++
Зміни обсягу та характеру попиту на душу населення	+++	+++	+++	+	++	++	++	+
Глобальна боротьба за основні ресурси	+++	++	+	+++	++	+++	++	+++
Зміна цінностей та моральних позицій споживачів	-	-	+++	++	x	+++	+	+++
Політична ситуація в світі	-	-	+++	+++	+++	+++	-	++
Розвиток світового транспорту та зв'язку	+++	++	+	++	++	+++	+++	-
Кон'юнктура світового ринку	+++	+++	++	+	++	++	++	++
Глобальна гіперконкуренція	+++	+++	++	++	+++	+++	+++	-
Розповсюдження глобальних транснаціональних корпорацій в агропродовольчій сфері	+++	+++	-	+	+++	++	+++	-
Міжнародні зобов'язання та міжнародні організації	++	+++	++	+++	+	++	+	+++
Розповсюдження новітніх технологій в агропродовольчій сфері	++	++	+	+	+++	x	+++	+++
Зростання масштабів міжнародної міграції робочої сили	+	+	+++	++	+	++	++	-
Глобалізація виробничих сил	+++	++	+++	+++	++	++	++	+
Поглиблення інтернаціоналізації обміну та капіталу	+++	+++	++	+++	+++	++	+++	++
Зростання впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище	-	x	+++	++	+	+	++	+++

Примітка:

+++ вирішальний вплив фактора на елемент інфраструктури;

++ вагомий вплив фактора на елемент інфраструктури;

+ частковий вплив фактора на елемент інфраструктури;

- фактор справляє негативний вплив на елемент;

x – відсутність впливу на елемент

Слід додати, що в умовах динамічних змін в глобалізованому середовищі перелік факторів не може бути повним, він постійно буде доповнюватись та змінюватись.

Ми зробили спробу визначити вплив окремих факторів на формування та розвиток елементів глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку за принципом: вирішальний, вагомий чи частковий вплив фактора на елемент інфраструктури; фактор справляє негативний вплив на елемент або відсутність впливу на елемент.

Зокрема, що стосується основного фактору зростання світового населення, то особи, відповідальні за розробку політики, повинні відштовхуватися від того, що населення сьогодні в приблизно сім мільярдів чоловік дуже ймовірно збільшиться до приблизно восьми мільярдів до 2030 р., і можливо до більше ніж дев'ять мільярдів до 2050 р.

В основному цей ріст відбуватиметься в країнах з низьким і середнім рівнем прибутків; наприклад прогнозується, що в Африці населення виросте удвічі, з одного до приблизно двох мільярдів до 2050 р. Проте прогнози чисельності населення є не дуже чіткими, і вони повинні постійно переглядаються. Ріст населення також йтиме руку в руку з іншими змінами, особливо в країнах з низьким і середнім рівнем прибутків, у міру того, як все більше людей переміщаються з сільської місцевості в міста, які треба буде забезпечувати їжею, водою і енергією [2, с. 13].

Також надто важливим фактором, що має вплив на всі елементи глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку є зміни клімату. Це явище взаємодітиме з глобальною системою продовольства двома важливими складовими:

- зростаюча потреба в продовольстві має бути задоволена на тлі світової температури, що підвищується, і змін структури опадів. Ці кліматичні умови, що змінюються, впливатимуть на ріст урожаю і показники продуктивності сільськогосподарських тварин, доступність води, вилів риболовецьких промислів і аквакультури, і на функціонування екосистемних послуг в усіх регіонах. Те, наскільки має місце адаптація, (наприклад, за допомогою виведення рослин і методів їх вирощування, адаптованих до нових умов) буде критично важливим чином впливати на те, як зміни клімату позначатимуться на продовольчій системі.

- політика пом'якшення наслідків змін також матиме дуже значний вплив на систему продовольства – завдання прогнотувати населення планети, що збільшилося, має бути виконане, причому з різким скороченням викидів парникових газів.

Також надто важливим фактором є зміни обсягу та характеру попиту на душу населення. Зокрема, зміни раціону харчування є дуже важливими для майбутньої продовольчої системи, оскільки з розрахунку на одну калорію, деякі позиції продовольства (як, наприклад, м'ясо зернової відгодівлі) вимагають значно більше ресурсів для виробництва, ніж інші. Проте дуже складним є прогнозування схем раціону харчування людей із-за того, як саме матиме місце взаємодія між глибокими культурними, соціальними і релігійними впливами і економічними рушійними чинниками.

На думку фахівців міжнародних організацій, основні невизначеності відносно майбутнього споживання на душу населення включають:

- швидкість, з якою збільшиться споживання в Африці;

- швидкість, з якою раціони харчування наблизяться до типових раціонів країн з високим рівнем доходу сьогодні;

- чи будуть регіональні відмінності в раціоні харчування (особливо в Індії) зберігатися в майбутньому;

- те, наскільки валовий внутрішній продукт, що збільшується, пов'язаний із скороченим ростом населення і збільшеним попитом на душу населення – точний характер того, як ці плюси і мінуси розвиватимуться надалі, чинитиме важливий вплив на валовий попит [2, с. 14].

Також вагомий вплив на всі елементи глобальної інфраструктури агропродовольчої сфери справляє конкурентна боротьба за основні ресурси. Декілька критично важливих ресурсів, на яких засновано виробництво продовольства, зазнаватиме усього більшого тиску в майбутньому. І навпаки, ріст продовольчої системи сам посилюватиме цей тиск. А саме:

- земля для виробництва продовольства;

- глобальна потреба в енергії;

- глобальна потреба у воді; вже зараз сільське господарство споживає 70% загальної світової огорожі «блакитної води» з річок і водойм, наявних у розпорядженні людства. До 2030 року потреба у воді для сільськогосподарських потреб може зрости більш ніж на 30%, тоді як загальна світова потреба у воді може підвищитися на 35-60% за період з 2000 по 2025 рр. і подвоїтися до 2050 року під впливом промисловості, побутових потреб і для підтримки потоків в екологічних цілях [2, с. 14].

Зміна цінностей та моральних позицій споживачів чинитиме істотний вплив на державних і політичних діячів, а також на структуру споживання окремих людей. У свою чергу, це впливатиме на продовольчу безпеку і управління продовольчою системою. В якості прикладів можна привести питання національних інтересів і продовольчого суверенітету, застосування сучасних технологій (наприклад, генної модифікації, нанотехнологій, клонування домашніх тварин, синтетичної біології), важливість особливо регульованих і чітко прописаних методів виробництва, наприклад, систем управління агроєкологією і схожих областей, цінність забезпечення захисту прав домашніх тварин, відносна важливість захисту екологічної стійкості і біорізноманітності, питання справедливості і взаємовигідної торгівлі.

У цілому, на наш погляд, основні стратегічні завдання у сфері розвитку глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку полягають передусім в тому, щоб забезпечити економічну і фізичну доступність для усіх груп населення до повноцінного і здорового харчування.

Варто відзначити, що практично на всі фактори, досліджені нами, в більшій чи меншій мірі залежать від зростання валового внутрішнього продукту національних економік та відповідно світового ВВП. Відповідно на основі економетричних методів аналітичного опису часових рядів дослідимо динаміку валової продукції сільського господарства світу в поточних цінах.

Найчастіше використовують підходи, що базуються на методі найменших квадратів. Всі прогнози здійснюються з певним ступенем довірчої ймовірності, який відображає рівень впевненості попадання прогнозованої величини в довірчий інтервал.

Визначення зв'язку у моделях множинної регресії може доповнюватися оцінкою тісноти

Таблиця 2

Динаміка валової продукції сільського господарства світу в поточних цінах, млрд дол. США

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В.п.с/г, млрд грн	1461,3	1516,9	1640,5	1961,4	2277	2222,7	2573,3	2988,4	3075,1	3259,5

Джерело даних: [3]

зв'язку з кожною факторною ознакою окремо. У випадку коли оціночні дані максимально наближаються до лінії регресії, то коефіцієнт множинної детермінації буде максимально наближається до 1. Вихідні дані динаміки валової продукції сільського господарства світу в поточних цінах представлено в табл. 2.

Побудуємо трендове рівняння регресії (рис. 1) для показника на основі статистичних даних за 10 років (табл. 2) застосувавши засоби табличного процесора Microsoft Excel.

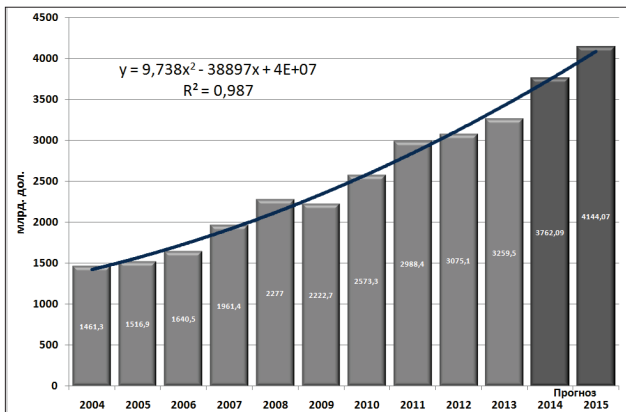


Рис. 1. Динаміка валової продукції сільського господарства світу, млрд дол. США

Отримуємо трендові рівняння регресії у вигляді полінома другої степені, який згладжує тенденцію динаміки зміни валової продукції сільського господарства світу з коефіцієнтом множинної детермінації, що рівний $R^2 = 0,987$:

$$y = 9,738x^2 - 38897x + 4E+07$$

Дане рівняння дає можливість визначити оціночне значення показника валової продукції сільського господарства світу на 2014 та 2015 роки. Таким чином, за умови збереження закономірностей зміни глобального сільськогосподарського виробництва у минулому часі, можна стверджувати, що у результаті зведення показників за 2014 рік, оціночне значення валової продукції сільського господарства світу у 2015 році становитиме 4144,07 млрд дол. Очевидною є тенденція нарощування обсягів глобального сільськогосподарського виробництва.

Таблиця 3

Динаміка кредитування сільського господарства Світовим банком, млн дол. США

Рік	2010	2011	2012	2013	2014
МЛН ДОЛ. США	2 618	2 128	3 134	2 112	3 059

Джерело: [4]

Серед множини факторів впливу на величину сільськогосподарської продукції світу розглянемо вплив кредитування сільського господарства

Світовим банком. Вихідні дані представлено у таблиці 3.

В якості гіпотези візьмемо твердження щодо наявності впливу кредитування сільського господарства Світовим банком на величину сільськогосподарської продукції світу. Дослідимо силу такого впливу або тісноту такої залежності.

Графічне представлення залежності величини валової сільськогосподарської продукції світу та обсягів кредитування сільського господарства Світовим банком (рис. 2) дає можливість стверджувати, що майже на 97,2% глобальний вимір сільськогосподарської продукції залежить від кредитування Світового банку, і ця залежність може бути представлена як у вигляді квадратичної функції.

Оскільки від кредитування сільськогосподарського виробництва, значною мірою, залежить його обсяг та продовольча безпека світу, то при формуванні політики у сфері фінансування агропродовольчої сфери необхідно враховувати співвідношення темпів зростання валової сільськогосподарської продукції та обсягів кредитування.

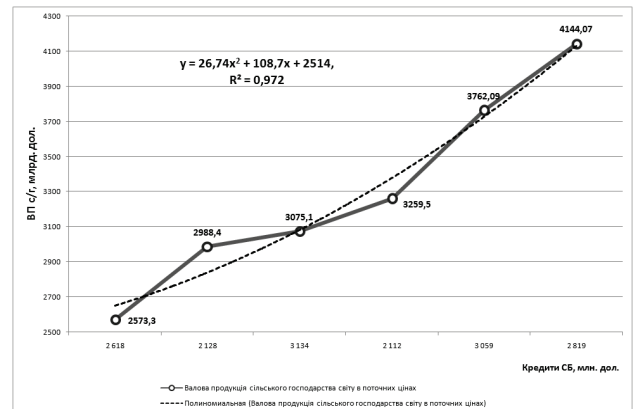


Рис. 2. Залежність величини валової сільськогосподарської продукції світу та обсягів кредитування сільського господарства Світовим банком

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Проведені дослідження свідчать, що саме розвиток глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку є одним із найважливіших аспектів функціонування глобальної економіки. Адже саме інфраструктура інституціональне поле, в якому рухається готова продукція на тих або інших етапах реалізації. У свою чергу агропродовольчий ринок є базовим компонентом продовольчого ринку. Його структура утворюється в результаті об'єднання усіх галузевих продовольчих ринків, товарний портфель яких формується у сфері агропромислового комплексу на відміну від синтезованих продуктів, присутніх на продовольчому ринку.

Список літератури:

1. Красноручський О.О., Данько Ю.І. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України : [монографія]. – Харків : «Майдан», 2009. – 262 с.
2. Foresight. The Future of Food and Farming (2011) Executive Summary. The Government Office for Science, London. – С. 13-15.
3. Макроэкономические исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.be5.biz/makroekonomika/agriculture/agriculture_world.html.
4. Годовой отчет 2014. Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : worldbank.org/annualreport2014.

Войчак Д. А.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

**СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ
ГЛОБАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА**

Резюме

Определены основные факторы глобальной инфраструктуры агропродовольственного рынка и их взаимодействие с разными структурными составляющими инфраструктуры. На основе элементов и системы факторов развития глобальной инфраструктуры агропродовольственного рынка построена матричная модель взаимодействия элементов глобальной инфраструктуры и факторов, которые влияют на их развитие. Доказано, что практически все факторы формирования глобальной инфраструктуры агропродовольственного рынка в большей или меньшей мере зависят от роста валового внутреннего продукта национальных экономик и соответственно мирового ВВП. Среди множества факторов влияния на величину сельскохозяйственной продукции мира исследовано влияние кредитования сельского хозяйства Мировым банком.

Ключевые слова: глобальная инфраструктура, агропродовольственный рынок, Мировой банк, валовой внутренний продукт.

Voychak D. A.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**STRUCTURAL ELEMENTS AND FACTORS OF DEVELOPMENT
OF THE GLOBAL AGRI-FOOD MARKET INFRASTRUCTURE**

Summary

The basic factors of global infrastructure of agrofood market and their co-operating are certain with the different structural constituents of infrastructure. On the basis of elements and system of factors of development of global infrastructure of agrofood market the matrix model of co-operation of elements of global infrastructure and factors, which influence on their development, is built. It is well-proven that practically on all factors of forming of global infrastructure of agrofood market in a greater or less measure depend on the height of gross internal product of national economies and accordingly world GDP. Among the great number of factors of influence on the size of agricultural produce of the world influence of crediting of agriculture the World bank is investigational.

Keywords: global infrastructure, agrofood market, World bank, gross domestic product.

УДК 339.3/378

Галько Л. Р.

Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОГО ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ

Досліджено роль вищої освіти у формуванні інтелектуального капіталу країни та забезпечення економічного зростання. Визначено тенденції реформування національної системи вищої освіти в контексті євроінтеграційних процесів та гармонізації відносин із ринком праці. Запропоновано стратегічні вектори розвитку вищих навчальних закладів України, запровадження яких посилить конкурентоспроможність національної системи вищої освіти у глобальному освітньо-науковому просторі.

Ключові слова: вища освіта, вищі навчальні заклади, єдиний освітній простір, інтеграція, глобалізаційні виклики, освітні реформи, університетська автономія, академічна свобода.

Постановка проблеми. В умовах активізації глобалізаційних процесів та посилення конкуренції формуються тенденції до створення нового типу суспільства, яке базується на знаннях, де соціальний та економічний добробут країни визначається наукомісткими технологіями, інноваційною спрямованістю та рівнем інтелектуального розвитку. Нові суспільні виклики вимагають проведення адекватної модернізації освітньої системи з метою забезпечення високого рівня якості вищої освіти на основі збереження її фундаментальності та відповідності перспективним потребам особистості, суспільства, держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним проблемам розвитку вищої освіти в контексті міжнародної інтеграції України та приєднання національної освітньої системи до єдиного освітнього простору присвячені праці багатьох науковців та експертів-дослідників, таких як С. Благодетелева-Вовк, В. Вишньова, А. Горушко, І. Дегтярєва, Р. Захарчин, А. Іщенко, О. Красовська, О. Нітенко, Л. Пшенична, В. Садик, С. Сисоева, В. Токарева, Ю. Федорченко, В. Фініков, О. Харитонова, О. Чорний, О. Шаров та ін.

Сучасний етап наукових досліджень освітньої сфери характеризується посиленням уваги дослідників до питань реформування національної системи вищої освіти в контексті реалізації вимог Болонського процесу, оцінки наслідків інтернаціоналізації вищої освіти і формування експортно-орієнтованої економіки освітніх послуг, гармонізації взаємовідносин вищої школи із ринком праці в напрямку адаптації програм підготовки фахівців до запитів економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій щодо напрямків реформування системи вищої освіти України, актуальною сферою для подальших наукових пошуків залишається проблематика забезпечення ефективності управління вищою освітою та підвищення її якості в умовах зростання глобальної конкуренції між вищими навчальними закладами. Незавершеність досліджень у даній сфері проявляється насамперед у відсутності системної державної політики щодо імплементації європейських стандартів в національну систему вищої освіти та практичних механізмів запровадження ринкових моделей організації, управління та фінансування діяльності вищих навчальних закладів.

Метою статті є обґрунтування стратегічних векторів розвитку вищих навчальних закладів України відповідно до сучасних тенденцій глобального освітнього простору, реалізація яких

дозволить підвищити якість наданих освітніх послуг та перетворити національні університети в активних учасників процесу європейської освітньої інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Вища освіта виступає важливою складовою соціально-економічного розвитку суспільства, що сприяє нагромадженню людського капіталу та формуванню інтелектуального потенціалу України. Знання та компетенції особистості набувають ознак державної і суспільної цінності, коли рівень освіченості нації стає рушійним чинником економічного зростання країни та підвищення рівня її конкурентоспроможності.

Сфера вищої освіти виступає своєрідним посередником між особистістю, суспільством, державою та реально впливає на гармонізацію їх відносин [1, с. 45]. Як соціальний інститут вища освіта реагує на суспільні зміни та процеси, адаптуючи освітній продукт до запитів і потреб ринку праці, визначаючи при цьому якісну складову трудового потенціалу суспільного виробництва. Із поступовим зростанням масштабів вищої освіти властиві їй ідеї академічної свободи та рівноправності переносяться на суспільство та сприяють універсалізації політичних устроїв різних країн, тим самим закладаючи можливості для розвитку міжнародного співробітництва та інтернаціоналізації навчального процесу.

Інститут вищої освіти безпосередньо пов'язаний із становленням незалежної правової держави, підтримки національної безпеки, економічними, політичними та соціальними перетвореннями в країні. Розбудовуючи систему вищої освіти, держава фактично інвестує власне майбутнє, оскільки саме дана соціальна сфера покликана задовольняти інтереси та потреби особистості в якісній фаховій підготовці, здійснювати підготовку до життя у соціумі, сприяти формуванню у молоді громадянської свідомості, активної життєвої позиції у суспільних процесах. Разом з тим формування нових соціокультурних цінностей, таких як цивілізований вільний ринок, демократизація та гуманізація суспільних відносин, обумовлюють, в свою чергу, не лише трансформацію змісту вищої освіти, але й провокують зміни існуючої парадигми розвитку освітньої сфери від освіти, орієнтованої на суспільство, до освіти, орієнтованої на особистість [2]. Таким чином, вища освіта виступає інтегруючим елементом в процесі формування людини як основної продуктивної сили економіки та громадянського суспільства.

Система вищої освіти кожної країни є унікальним явищем, формування якої тісно пов'язане із історичними аспектами становлення державності

та характером протікання соціально-економічних трансформацій всередині країни, духовними цінностями нації та інтенсивністю глобалізаційних процесів. З огляду на це у кожній країні освіта та її організація мають свої особливості, які необхідно враховувати при проведенні реформ.

Реформування національної системи вищої освіти передбачає визначення концептуальних та нормативно-правових засад проведення системних змін в освітній сфері відповідно до пріоритетних напрямків, обраних суспільством, та сучасних викликів світових глобалізаційних процесів в економіці [1, с. 44]. Реформи у вищій освіті розглядаються як реорганізація освітньої діяльності, спрямованої на виконання нових завдань в рамках оновленої парадигми розвитку освіти, яка передбачає впровадження в навчальний процес триади освітніх цінностей – «освіта – наука – інновації». Такий підхід до процесу реформування вищої школи забезпечить високі темпи науково-технічного, економічного та соціально-культурного прогресу, підвищить якісний рівень професійної освіти, пришвидшить комерціалізацію результатів наукових досліджень та посилить практичну підготовку майбутніх фахівців. Успішна модернізація системи вищої освіти можлива лише після проведення відповідних освітніх реформ, що дозволить не лише збільшити зацікавленість у здобутті освіти, але й суттєво підвищити її якісний рівень.

Складність реформування та подальшої модернізації вищої освіти в Україні обумовлена необхідністю змін в економічній моделі розвитку країни та становленням політичної стабільності в суспільстві. Незважаючи на численні спроби адміністративного реформування освітньої сфери України, однією із найбільш гострих проблем вищої школи залишається неефективність системи управління як на загальнодержавному рівні, так і безпосередньо у вищих навчальних закладах. Так, за даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2013–2014 рр. Україна посіла 79-е місце серед 148 країн за якістю надання освітніх послуг, при чому помітною є стійка тенденція до падіння даного показника в динаміці: із 56-го місця у 2010 р., 62-го – у 2011 р. до 70-го – у 2012 р. Аналіз показників, за якими проводилася оцінка освітніх систем країн світу, свідчить, що найбільші проблеми у вищій школі України зосереджені у системі менеджменту, а саме у якості управління в навчальних закладах (115-е місце) та професійній підготовці персоналу (103-е місце) [3, с. 5].

Домінантним для національної системи вищої освіти залишається принцип централізованого управління із орієнтацією на чітке дотримання в навчальному процесі встановлених нормативів та освітніх стандартів, які досить часто не корелюють із запитами ринку праці. Подолати відірваність освітньої галузі від реальних потреб економіки можливо за рахунок цільової переорієнтації системи управління у вищій школі на результат та ефективність навчання, що дозволить підвищити якість професійної підготовки студентів та забезпечити їм успішне працевлаштування за фахом після закінчення навчального закладу.

Стратегічними завданнями реформування вищої освіти в Україні є трансформація кількісних показників освітньої діяльності у якісні, які мають базуватися на таких засадах [4]:

- національна ідея вищої освіти, зміст якої полягає у збереженні та примноженні національ-

них освітніх традицій. Вища освіта покликана виховувати активну життєву позицію та формувати громадянську свідомість особистості, для якої потреби у фундаментальних знаннях та підвищення власного професійного рівня асоціюється із зміцненням своєї держави;

- розвиток вищої освіти повинен підпорядковуватися законам ринкової економіки та враховувати стан суспільних перетворень в країні (рівень соціальної активності громадян, суспільної свідомості, культури, життєві орієнтири, морально-етичні та духовні цінності);

- розвиток вітчизняної вищої освіти слід розглядати в контексті тенденцій розвитку світових освітніх систем, в тому числі європейських. Зокрема, привести законодавчу і нормативно-правову базу вищої освіти України до світових вимог, відповідно структурувати систему вищої освіти та її складові, упорядкувати перелік спеціальностей, переглянути зміст вищої освіти; забезпечити інформатизацію навчального процесу та доступ до міжнародних інформаційних систем. Вищій школі необхідно орієнтуватися не лише на ринкові спеціальності, але й наповнити зміст освіти новітніми матеріалами, запровадити сучасні технології навчання, підтримувати стійкі ділові зв'язки безпосередньо із замовниками майбутніх фахівців.

Обрання Україною європейського вектору розвитку освітньої сфери обумовлює необхідність у переосягненні змісту, структури і принципів організації навчального процесу у вищій школі та приведення національних програм підготовки фахівців у відповідність до світових стандартів якості освітніх послуг. Розробка спільної політики у сфері вищої освіти вимагає проведення реформування національної освітньої системи в контексті реалізації вимог Болонського процесу, враховуючи тенденції та глобалізаційні виклики розвитку освітнього-наукового простору.

Однією із базових домінант сучасної вищої освіти є її масовий характер. У зв'язку із зростанням масштабів вищої освіти вона все більше стає обов'язковим атрибутом сучасної людини. У багатьох європейських країнах, у тому числі й Україні, вища освіта вже перетворилася з певного привілею на соціальний стандарт. Широкий доступ до вищої освіти усіх категорій населення забезпечується за рахунок розгалуженої мережі вищих навчальних закладів різних форм власності, диверсифікації форм навчання із застосуванням практики екстернату та дистанційної освіти, низького конкурсного бар'єру та надлишку ліцензійного обсягу замовлень на підготовку фахівців, достатньо великої кількості державних місць та доступних цін на контрактне навчання із можливістю поетапної оплати в процесі отримання освітньої послуги.

Переходу до масової вищої освіти особливо сприяє усталене сприйняття суспільством її престижності. На сьогодні вища освіта виступає необхідною умовою професійного успіху та матеріального добробуту людини, хоча її наявність не дає жодних гарантій на досягнення високого соціального статусу.

Незважаючи на такі сприятливі перспективи для розвитку національної системи вищої освіти, Україна має досить обмежені внутрішні можливості для якісного розширення вітчизняного освітнього сектору.

Динаміка контингенту студентів в абсолютному вимірі відбиває як демографічні тенденції, які мають місце в країні, так і ставлення з боку

суспільства до вищої освіти [5, с. 10]. Чітка тенденція до неухильного збільшення кількості студентів вищих навчальних закладів спостерігалася із другої половини 1990-х років та сягнула свого історичного максимуму у 2007/2008 навчальному році (2372,5 тис. осіб), тим самим ознаменувавши перехід України до масової вищої освіти. Проте за останні роки у зв'язку із різким зниженням показників народжуваності та процесами старіння нації кількість студентів, які здобувають вищу освіту, суттєво скоротилася. Станом на 2012/2013 навчальний рік в Україні контингент студентів вищих навчальних закладів налічував близько 1824,9 тис. осіб [6, с. 6].

Реалії розвитку вітчизняної освітньої системи вказують на те, що навіть в умовах гострої демографічної кризи та скорочення кількості робочих місць в Україні спостерігається зростання масштабів вищої освіти. Так, за міжнародним показником рівня залучення до вищої освіти (Gross Enrolment Ratio) у 2013 р. в Україні близько 79% осіб, які мають типовий для отримання вищої освіти вік, продовжили навчання у вищих навчальних закладах [7]. Для України валовий показник охоплення вищою освітою демонструє зростаючу динаміку і за своїм значенням перевищує аналогічні показники більшості країн Європейського Союзу. Про це свідчить і той факт, що Україна посіла 10-е місце за даним критерієм серед 148 країн, освітні системи яких досліджувалися [3, с. 5].

Розширення системи вищої освіти ставить проблему якості навчання. Вищі навчальні заклади, які зацікавлені у збереженні та розширенні обсягів своєї діяльності, прагнуть максимізувати контингент студентів навіть в умовах скорочення абсолютної кількості абітурієнтів [8]. Практика більшості вузів свідчить, що при формуванні освітніх програм підготовки основний акцент робиться не стільки на кон'юнктуру ринку праці та об'єктивні потреби економіки, скільки на популярність конкретних освітніх продуктів серед вступників та їх батьків [5, с. 66]. Така політика безумовно призводить до зниження якості вищої освіти, оскільки ключовим елементом освітнього процесу виступає сам абітурієнт, рівень його підготовки, мотивація до здобуття вищої освіти, ступінь самовизначеності щодо майбутнього фаху, здатність до навчання та опанування професійних знань і вмінь. Зниження вимог до абітурієнта обов'язково позначається на якості кінцевого освітнього продукту, результатом чого є низька конкурентоспроможність випускників на ринку праці та невідповідність рівня кваліфікації професійним компетенціям, необхідним для ефективного виконання професійних обов'язків. В цьому контексті диплом розглядається лише як формальне підтвердження рівня освіти, а не свідченням справжньої професійної кваліфікації випускника. Це може суттєво знизити рейтинги вищого навчального закладу та позначитися на довірі суспільства щодо якості національної системи вищої освіти загалом.

Глобалізація освітнього простору обумовлює процеси інтернаціоналізації вищої освіти у світовому вимірі як реакцію на зростання міжнародної відкритості національних культур та освітніх систем, викликаної інтенсивним розвитком сучасних інформаційних технологій та засобів комунікацій, що зробило національні межі абсолютно прозорими для освітнього процесу. Сформувався єдиний світовий освітній ринок, де вищі навчальні заклади різних країн пропонують свої

продукти та послуги усім студентам одразу, не обмежуючи свою діяльність національними кордонами [9, с. 103]. Активізація міжнародної співпраці вищими начальними закладами дозволяє встановити тісні партнерські зв'язки із зарубіжними освітніми установами у сфері реалізації спільних дослідних проектів та проведення науково-практичних конференцій, приймати участь у програмах обміну студентів та викладачів, надавати освітні послуги іноземним студентам для здобуття вищої освіти, одержати позабюджетне фінансування освітньої діяльності з боку міжнародних фондів, програм, грантів, що діють у сфері освіти та науки.

Інтернаціоналізація вищої освіти перетворює її у світову систему шляхом всебічного зближення національних освітніх стандартів та параметрів за умови збереження високого рівня якості освітніх послуг. Іманентною рисою інтернаціоналізації вищої освіти, з однієї сторони, є спрямованість на інтеграцію міжнародної складової в освітню систему країни, наукові дослідження та суспільну діяльність вищих навчальних закладів, а з іншої – вона спрямовується на експорт освітніх послуг та досягнень національної науки [10, с. 206]. Отже, інтернаціоналізація освіти виступає одним із чинників становлення глобального простору вищої освіти, яка передбачає не лише зростання міжнародної академічної мобільності, але й внутрішню гармонізацію національних освітніх систем до світових стандартів якості, визнання дипломів, широке використання іноземних мов в навчальному процесі, участь в науково-освітній професійній мережі та міжнародних програмах, розвиток навичок міжкультурного спілкування в глобальному академічному середовищі.

Україна має досить реальні шанси для збереження та оновлення системи вищої освіти за рахунок її інтернаціоналізації в контексті орієнтації навчальних закладів на надання експортноорієнтованих освітніх послуг. В умовах відсутності можливості використання в цілях розвитку вищої освіти внутрішніх резервів розширення контингенту студентів така політика дозволить не лише зберегти та примножити наявний потенціал вищих навчальних закладів, але й сприятиме проведенню позитивних перетворень в освітній галузі за рахунок додаткових надходжень від іноземних студентів з країн Африки, Азії та Латинської Америки, демографічна ситуація яких характеризується високими темпами приросту населення [11, с. 12].

Україна активно включається в процеси світової академічної мобільності. Кількість іноземних студентів, які навчаються у вітчизняних вузах, щорічно збільшується. На початок 2013/2014 навчального року в Україні здобували вищу освіту близько 59,2 тис. осіб із 142 країн, що становить близько 3,2% загального контингенту студентів. При цьому найбільший наплив іноземців спостерігався із Туркменістану (14011 осіб), Азербайджану (7586 осіб), Індії (3582 осіб), Нігерії (3572 осіб), Російської Федерації (2882 осіб), Іраку (2694 осіб) та Китаю (2378 осіб) [6, с. 104–107]. Враховуючи масштаби залучення іноземних студентів на навчання, Україна володіє приблизно 1% міжнародного ринку освітніх послуг.

Експортна орієнтація вищої освіти є досить перспективним напрямком, оскільки дозволить долучитися вітчизняним вузам до процесів підготовки фахівців для потреб світової економіки, тим самим сприяючи міжнародному визнанню Укра-

їни як провідного освітнього центру, зміцненню геополітичної позиції країни та розширенні фінансових можливостей для модернізації та якісної розбудови національної освітньої системи.

Глобальні тенденції розвитку сучасного освітнього простору в напрямку становлення економіки знань та забезпечення дієвої конкурентоспроможності освітніх систем в масштабах світових ринків висувають нові вимоги щодо підвищення стратегічного потенціалу вищої школи. В цьому контексті зростає роль вищих навчальних закладів як центрів навчальної та наукової діяльності у формуванні фахівців нового типу, глобально компетентних, з інноваційним мисленням та здібностями до міжкультурної комунікації, здатних швидко адаптувати свою професійну діяльність до змін, які виникають у галузі науки, техніки, технології та управління виробництвом.

Переорієнтація освітньої діяльності навчальних закладів вищої школи передбачає не лише зміну змісту та технології організації навчального процесу, але й запровадження ефективного менеджменту якості освіти в університетах, покликаного задовольняти освітні потреби усіх зацікавлених сторін та підвищувати конкурентоспроможність послуг, забезпечуючи при цьому випереджувачий характер вищої освіти [12, с. 269].

Якість освітніх послуг є основною умовою мобільності, сумісності та привабливості системи вищої освіти будь-якої країни, тоді як ефективність процесів її забезпечення формує імідж вищого навчального закладу, який несе відповідальність за фаховість підготовки спеціалістів.

Проблематика становлення глобальної конкурентоспроможності вищих навчальних закладів набуває особливої актуальності, оскільки еволюційний характер розвитку інституту вищої освіти в Україні, відсутність системної координації та консервативність підходів до організації навчального процесу обумовив численні проблеми у цій галузі, а саме: відсутність належної науково-технічної та інноваційної інфраструктури, невідповідність екстенсивне зростання кількості навчальних закладів, значна інтенсифікація праці викладачів за низького рівня оплати праці, обмежені фінансові можливості університетів, невідповідність структури та програми підготовки фахівців сучасним потребам бізнесу, тенденціям розвитку економіки тощо. Як наслідок, відбувається нівелювання ролі вищої освіти у забезпеченні потреб ринку праці конкурентоспроможними працівниками.

Формування конкурентної моделі розвитку національної системи вищої освіти у глобальному масштабі та ефективність її інтеграції в європейський освітній простір можливе за рахунок проведення структурних перетворень в організації діяльності та управлінні вищими навчальними закладами за такими стратегічними векторами:

1. Забезпечення академічної свободи.

Сучасна вища освіта здатна продукувати цінні результати лише за умови, коли освітня діяльність реалізується у вільній та відкритій академічній атмосфері. Дотримання ідеї свободи наукових досліджень і навчання мають стати фундаментальним принципом діяльності вищих навчальних закладів та становлення незалежності університетів. На сьогодні особливого занепокоєння викликає той факт, що в освітній практиці вузів конкуренція у сфері публікацій визначається необхідністю збереження академічних посад. За таких обставин поширення результатів наукових досліджень стає основною метою діяль-

ності викладачів, скорочуючи час на підготовку до аудиторних занять та удосконалення методів навчання на користь публікаційної активності. Порушення взаємного паритету педагогічної та науково-дослідної роботи професорсько-викладацького складу фактично руйнує основи академічної свободи, тим самим впливаючи на зниження якості навчального процесу та практичної цінності наукових досліджень.

2. Децентралізація системи управління вищою освітою та надання реальної автономії вищим навчальним закладам.

Сучасний стан національної освітньої системи вимагає зміни підходів до організації діяльності вищих навчальних закладів та запровадження ринкових моделей управління, заснованих на конкуренції у вищій освіті. Глобалізація освітнього простору активізує процеси реформування системи менеджменту у вищій школі в напрямку становлення університетської автономії в організаційній, кадровій, академічній і фінансовій сферах, забезпечення відкритості та прозорості навчального процесу, оптимізації системи підзвітності університетів з одночасним посиленням суспільного контролю за якістю надання ними освітніх послуг. Ступінь наданої автономії визначає здатність вищих навчальних закладів адаптуватися до сучасних викликів глобального освітнього простору і реагувати на зміни кон'юнктури ринку праці.

Успішність структурних перетворень в управлінській діяльності вищих навчальних закладів на шляху розвитку університетської автономії безпосередньо залежить від фінансових можливостей у проведенні реформування. Забезпечення фінансової незалежності при формуванні та використанні власних коштів виступає ключовим аспектом сучасної політики університетів, досягнення якої можливе за рахунок диверсифікації джерел фінансування власної діяльності.

Наразі основним інституційним інвестором вищої освіти залишається держава. Однак із зростанням невідповідності між програмами підготовки кадрів та реальними потребами ринку відбувається переорієнтація вищої освіти із суспільного у приватне благо. Це створює сприятливі можливості залучення приватних інвестицій у систему вищої професійної освіти шляхом відкриття програм платного навчання із залученням коштів від населення та корпоративного сектору економіки. Крім того, університети можуть отримувати додаткові доходи від здійснення науково-дослідної, видавничої та інших видів діяльності комерційного характеру.

Розширення прав та академічних свобод університетів щодо можливостей самостійної організації освітньої діяльності дозволить ефективно управляти власними ресурсами та посилить відповідальність за якість освітнього продукту.

3. Створення умов для ефективної організації навчального процесу.

Підвищення якості вищої освіти та формування конкурентоспроможного освітнього продукту навчального закладу практично неможливе без належного ресурсного забезпечення навчального процесу, що передбачає наявність розвинутої матеріально-технічної та інфраструктурної бази, адаптованого до специфіки вищої школи навчально-методичного забезпечення викладання навчальних дисциплін, сучасної системи оцінювання рівня отриманих знань, широке застосування освітніх інноваційних тех-

нологій та засобів комунікацій, безперервного інвестування в зростання професійного рівня професорсько-викладацького складу шляхом адресного фінансування.

4. Інтеграція наукових досліджень в процес підготовки фахівців.

Навчальна діяльність вищих навчальних закладів тісно пов'язана із наукою, в процесі взаємодії яких генеруються якісно нові знання. Використання методів наукових досліджень у навчальному процесі вищої школи дозволить розвивати у студентів навички креативного мислення, формувати професійні навички та вміння критично аналізувати існуючі теорії і гіпотези, закладаючи основи для самореалізації як провідних фахівців з певної галузі знань.

Апробація наукових розробок в освітній діяльності університетів сприяє подоланню інфляції знань.

Взаємний інтерес та вигідне партнерство між вищою освітою і сферою бізнесу посилять практичну спрямованість навчального процесу, сприятиме підвищенню якості підготовки майбутніх фахівців відповідно до очікувань роботодавців.

Слід зазначити, що проведення ефективного реформування освітньої політики вищих навчальних закладів в процесі міжнародної інтеграції повинне базуватися на позитивних напрацюваннях та накопиченому світовому досвіді виробництва якісного освітнього продукту, при цьому зберігаючи власні освітні традиції та підтримуючи автентичність національної системи освіти.

Висновки і пропозиції. Система вищої освіти України потребує якісної перебудови та адаптації до європейських стандартів, що неможливе без проведення відповідних освітніх реформ. Провідна роль у формуванні інтелектуального потенціалу країни і реалізації нової системи освітніх цінностей належить вищим навчальним закладам, які виступають головною ланкою між процесами створення нових знань та конкретним їх використанням на практиці. Саме тому перед університетами постає питання розробки таких моделей підготовки фахівця, які покликані забезпечити йому у майбутньому не лише класичну освіту (знання, вміння, навички), але й відповідні компетенції, які відповідатимуть викликам сучасного глобального освітнього простору.

Забезпечення конкурентної моделі розвитку вищих навчальних закладів на міжнародному ринку освітніх послуг можливе за рахунок реформування діючої системи управління якістю вищої освіти, стратегічними векторами якого виступають поступова децентралізація та посилення автономії університетів, диверсифікація джерел фінансування, розширення академічної свободи у проведенні наукових досліджень та організації навчально-методичної роботи викладачів, створення належного ресурсного забезпечення освітньої діяльності, практична апробація наукових розробок та активізація співпраці вищої школи із корпоративним сектором економіки, потреби якого у висококваліфікованих кадрах є орієнтиром при розробці освітніх програм.

Список літератури:

1. Сисоева С. Освітні реформи: освітологічний контекст / С. Сисоева // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2013. – № 3. – С. 44–54.
2. Токарева В.І. Європейський вектор реформи вищої освіти у контексті міжнародної інтеграції України / В.І. Токарева, І.М. Сікорська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jmce.dsum.edu.ua/files/Tokar1.pdf>.
3. Модернізація системи управління освітою в Україні: дорожня карта реформ : [аналіт. звіт] / За заг. ред. О.В. Горуленко // ГО «Центр розвитку лідерства», ГО «Ін-т конкурентної суспільства», ДВНЗ «Університет менеджменту освіти» НАПНУ. – К., 2014. – 84 с.
4. Пшенична Л. Управління вищою освітою у контексті її адаптації до умов Болонського процесу / Л. Пшенична [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ird.npu.edu.ua/files/pshenuchna_12.pdf.
5. Моніторинг інтеграції української системи вищої освіти в Європейський простір вищої освіти та наукового дослідження: моніторингове дослідження : [аналіт. звіт] / За заг. ред. Т.В. Фінікова, О.І. Шарова // Міжнар. благод. фонд «Міжнародний фонд досліджень освітньої політики». – К. : Таксон, 2014. – 144 с.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/2014 навчального року: статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 165 с.
7. School enrollment, tertiary (% gross) / The World Bank [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/SE.TER.ENRR/countries>.
8. Іщенко А.Ю. Глобальні тенденції і проблеми розвитку освіти: наслідки для України : [аналітична записка] / А.Ю. Іщенко // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1537>.
9. Красовська О.Ю. Інтернаціоналізація вищої освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору / О.Ю. Красовська // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2011. – № 2. – С. 102–109.
10. Нітенко О.В. Інтернаціоналізація вищої освіти як фактор розвитку університету / О.В. Нітенко // Освітологічний дискурс. – 2015. – № 2(10). – С. 205–216.
11. Афонін Е.А. Зовнішні можливості збереження потенціалу вищої освіти України за умов демографічного переходу та формування експортноорієнтованої економіки послуг / [Е.А. Афонін, В.М. Ісаєнко, С.Л. Благодетелева-Вовк] // Український соціум. – 2013. – № 2(45). – С. 7–24.
12. Захарчин Р.М. Гармонізація відносин вищої школи і ринку праці як необхідна умова інноваційного розвитку суспільства / Р.М. Захарчин // Вісник НУ «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 268–273.

Галько Л. Р.

Тернопольский национальный экономический университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

Резюме

В статье исследована роль высшего образования в формировании интеллектуального капитала страны и обеспечения экономического роста. Определены тенденции реформирования национальной системы высшего образования в контексте евроинтеграционных процессов и гармонизации отношений с рынком труда. Предложены стратегические векторы развития высших учебных заведений Украины, внедрение которых усилит конкурентоспособность национальной системы высшего образования в глобальном образовательно-научном пространстве.

Ключевые слова: высшее образование, высшие учебные заведения, единое образовательное пространство, интеграция, глобализационные вызовы, образовательные реформы, университетская автономия, академическая свобода.

Halko L. R.

Ternopil National Economic University

STRATEGIC VECTORS OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION CHALLENGES OF MODERN EDUCATIONAL SPACE

Summary

The article is concerned with research on the role of higher education in formation of country's intellectual capital and ensuring economic growth. Trends of reforming the national system of higher education in the context of European integration processes and harmonize relations with the labor market are defined. Strategic vectors of higher educational establishment development of Ukraine, introduction of which will strengthen the competitiveness of the national system of higher education in the global education and research space are offered.

Keywords: higher education, higher educational establishments, unified educational space, integration, globalization challenges, education reform, university autonomy, academic freedom.

УДК 338.48-6:502/504(477)

Голуб М. О.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ

Охарактеризовані різні підходи щодо визначення потенціалу в цілому. Окреслені рівні туристичного потенціалу. Визначені специфічні ознаки поняття «екотуристичний потенціал». Проаналізовано основні підходи до розуміння ресурсів потенціалу екологічного туризму. Досліджено критичні погляди щодо розвитку екотуризму в особливо охоронюваних об'єктах природно-заповідного фонду.

Ключові слова: екотуристичний потенціал, ресурси екологічного туризму, об'єкти природно-заповідного фонду, принципи екотуризму, природні та антропогенні ландшафти.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку туризму в Україні вагомим фактором стають виявлення й оцінка екотуристичного потенціалу регіонів України, у результаті якої можна розробити стратегії розвитку депресивних областей України за рахунок не тільки внутрішнього, а і в'їзного туризму. Так, згідно з дослідженнями Асоціації подорожей та торгівлі, Вашингтонського університету імені Джорджа Вашингтона та консалтингової компанії Xola [1] було встановлено, що у 2012 році витрати туристів на екологічний туризм становить близько 28 млрд доларів США. Дослідження було повторено в 2013 і виявили, що темпи зростання цієї галузі становить 195% протягом двох років [1]. Актуальним постає питання визначення потенціалу екологічного туризму в різних регіонах України для збільшення туристичного потоку та становлення більш інтенсивного розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання потенціалу розвитку екологічного туризму є предметом постійних дискусій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Значний внесок у вирішення окремих аспектів оцінки розвитку внесли, О. Дмитрук [2], О. Козловський та Б. Борисюк [3], В. Гетьман та О. Кузьменко [4], Р. Шарплей [5], М. Ханей [6] та ін.

Постановка завдання. Автор ставить перед собою задачу окреслити специфічні ознаки екотуристичного потенціалу за допомогою аналізу праць вчених, а також визначити цей потенціал в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку екологічного туризму існує проблема визначення потенціалу. У наукових працях більшість вчених у своїх дослідженнях використовують методи анкетування

та опитування, але в оцінці потенціалу екологічного туризму треба враховувати не тільки суб'єктивні показники, а також використовувати кількісні показники, які мають об'єктивний характер. Отже, проблема визначення специфіки поняття екотуристичного потенціалу та оцінка ресурсів показників цього потенціалу в Україні так і не була розглянута.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення змісту поняття потенціалу в цілому та в конкретному випадку з екологічним туризмом, а також визначення ресурсів для розвитку екотуристичного потенціалу України.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економічна наука активно використовує термін «потенціал» та поєднує його з іншими термінами. Першочергове, як вказує вчений О. Ворсовський [7, с. 8], економічна наука запозичила цей термін з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі.

Вчений І. Русев [8, с. 80] зробив акценти на тому факті, що зараз словосполучення, в яких термін «потенціал» використовується як терміноутворююче слово, зустрічаються дуже часто у науковій літературі. Однак вчений зазначає, що різні автори трактують цей термін на власний розсуд, надаючи йому певні ознаки, які характерні у той чи іншій ситуації.

Отже, зміст терміну «потенціал» має складний характер, сутність якого треба детально вивчити, а також надати певні ознаки потенціалу саме в туристичній діяльності. Основні визначення представлені на рисунку 1.

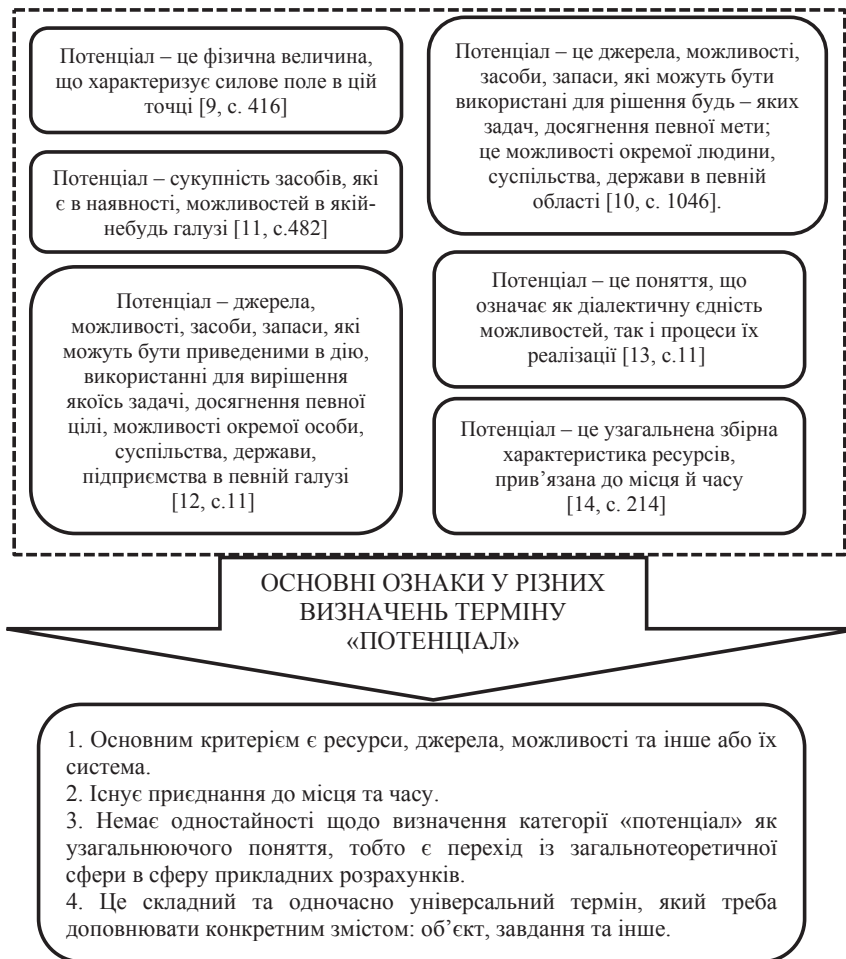


Рис. 1. Тракткування терміну «потенціал»

Тобто можна зазначити, що для визначення туристичного потенціалу необхідно брати до уваги основні ознаки, які були визначені різними вченими, які вивчали термін «потенціал». Для визначення туристичного потенціалу І. Русев [8, с. 81] пропонує окреслити завдання, які ми пропонуємо для вирішення проблеми, через відповідні прикметники (наприклад туристичний чи екотуристичний потенціал), а також об'єкт через відповідні додатки (наприклад, потенціал Харківської області).

Туристичний потенціал, за І. Русевим [8, с. 82], – це сукупність приурочених до цього об'єкта (території) природних і рукотворних тіл та явищ, а також умов, можливостей і засобів, придатних для формування туристичного продукту та здійснення відповідних турів, екскурсій, програм. Можна стверджувати, що це визначення дає багатоаспектну характеристику туристичному потенціалу, але у той же час існує великі недоліки у надмірних узагальненнях, що може спричинити непорозуміння сутності терміну.

На думку автора статті, більш уточнюючим визначенням, яке було наведено авторським колективом П. Коваль, Н. Алешугіна, Г. Андреева та інші [15]. На думку авторів [15], туристичний потенціал – містке поняття, що охоплює сукупність природних, етнокультурних та соціально-історичних ресурсів, а також наявної господарської і комунікаційної інфраструктури території, що служать чи можуть служити передумовами розвитку певних видів туризму. Ці поняття дозволяють розглядати туристичний потенціал на трьох рівнях: макро-, мезо- та мікрорівні (рис. 2).

Узагальнюючи вищезазначені підходи до оцінювання туристичного потенціалу, ми можемо констатувати, що він розглядається як ресурсний потенціал певної території, який повинен бути використаний максимально ефективно, відповідально та оптимально з точки зору ресурсів.

Зарубіжні вчені, наприклад М. Ханей [6], проводять оцінку екотуризму з точки зору економічних та культурних наслідків на місцевих жителів, а також на екологічну систему дестинації. Недоліком такого методу є відсутність просвітницького аспекту, який відіграє не менш важливу роль у розвитку екологічного туризму.

Р. Шарплей [5] оцінив потенціал екологічного туризму шляхом проведення соціологічного опитування, в результаті якого була розроблена ієрархія потреб, яким віддають перевагу на екологічному відпочинку. Хоча у своїх дослідженнях вченого в якості респондентів виступали експерти з економіки, туризму, екології тощо, необхідно враховувати суб'єктивний характер оцінки. Тому в процесі оцінювання потенціалу екологічного туризму треба враховувати не тільки суб'єктивні показники,

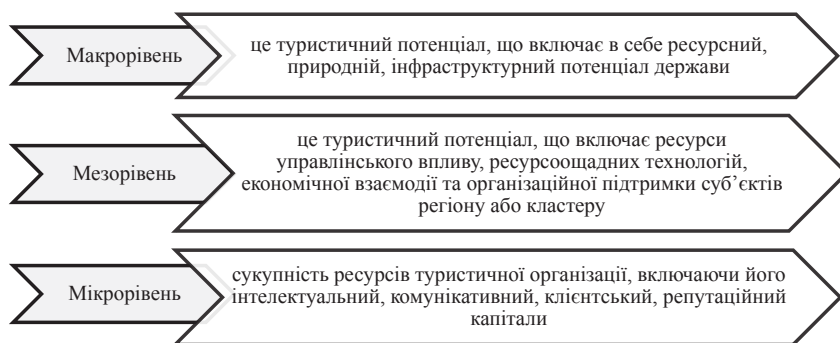


Рис. 2. Рівні туристичного потенціалу

а також використовувати кількісні показники, які мають об'єктивний характер.

Що стосується вітчизняних вчених, питанням екотуристичного потенціалу найбільш детально займався О. Дмитрук [2]. У свою чергу, вчений під екотуристичним потенціалом певної природо-господарські чи природоохоронні території розуміє сукупність всіх приурочених до неї природних і антропогенних об'єктів, явищ, властивостей, засобів, можливостей та умов, придатних для формування екотуристського продукту та здійснення відповідних турів, екскурсій, програм тощо.

Усю множину елементів, з яких складається екотуристичний потенціал, на думку О. Дмитрука [2], доцільно розділити на дві підсистеми:

- природні та антропогенні ландшафти та їх компоненти;

- засоби, умови та можливості здійснення екотуризму [2].

Тим не менш автор статті вважає, що не всі структурні елементи підсистем, які були охарактеризовані О. Дмитруком [2], можуть бути додані до поняття «екотуристичний потенціал». По-перше, у визначенні окреслене завдання не відповідає меті екологічного туризму. Тому його доцільно доповнити просвітницькою ознакою.

По-друге, спираючись на основні принципи екологічного туризму, які вперше були виявлені Міжнародним екотуристичним співтовариством [16], можна стверджувати, що головною метою таких подорожей є знайомство з природою, а також з місцевими звичаями і культурою. Отже, стверджувати, що до складу підсистеми «Природні та антропогенні ландшафти та їх компоненти» може входити садибно-паркові комплекси, зразки ландшафтної архітектури є не зовсім вірним. Окрім цього, природознавчі та історико-краєзнавчі музеї можуть бути тільки спонукальним фактором, який використовується для демонстрації екологічних принципів, але ніяк ні ресурсом для розвитку екотуризму.

Однак що стосується підсистеми «Засоби, умови й можливості здійснення екотуризму», то сформовані елементи відповідають основним принципам екологічного туризму, тому їх доцільно використовувати при оцінці екотуристичного потенціалу. До них належать екотехнологічні види транспорту, екотехнологічні об'єкти розміщення туристів, екотехнологічне спорядження, екологічно чисті продукти

харчування, а також дидактичні, екоосвітні, просвітні, виховні та інші інформаційні та екорекламні матеріали.

Вчені О. Козловський та Б. Борисюк [3, с. 68] визначили основні види екотуристичної діяльності, що є можливими і доцільними в межах певних господарських та природоохоронних територій, та відповідні еколого-туристичні продукти, послуги, товари. Найпоширенішими серед них є: спеціальні екологічні маршрути та екокультурні тури; екскурсійні послуги, у тому числі екскурсії

екологічними, пейзажними, природничими тощо стежками; подієвий туризм, пов'язаний з екологічною тематикою; екологомісткі інтелектуально-освітні та консультаційні послуги тощо.

Однак варто зазначити, що вчені надали екотуризму окраску комерційного туризму з екологічним змістом. Так, вони визначають екотуристичні послуги і транспортне перевезення, і прокат спорядження, і рекламно-інформаційні послуги (буклети, продаж екоспрямованої кіно-, аудіо- та фотопродукції) та ін. Це ствердження не є вірним, тому що основною метою екологічного туризму є гармонійне поєднання відповідального відпочинку зі збереженням природи, а не отримання прибутку від продажу товарів.

Одним із головних ресурсів для розвитку екологічного туризму, який майже неможливо штучно зробити, а кількість їх обмежена, є об'єкти природно-заповідного фонду, наявність значної кількості яких в Україні є безумовною перевагою (рис. 3).

Після аналізу динаміки змін площі земель об'єктів природно-заповідного фонду України можна стверджувати, що потенціал екологічного туризму в Україні з кожним роком зростає, тому що, згідно з даними Статистичного збірника «Регіони України» [17, с. 267], один із головних екологічних ресурсів має позитивну динаміку збільшення площі об'єктів природно-заповідного фонду. Вищезазначена динаміка відіграє важливу роль на сучасному етапі розвитку економіки України, тому що розвиток екологічного туризму може стати альтернативним шляхом підвищення рівня економіки у депресивних регіонах. Крім того, важливість розумного використання природних ресурсів спричинено ще й тим фактом, що зараз економіка України не має можливості інвестувати великі суми.

Так, у 2013 році спад промислового виробництва спостерігався у 17 регіонах і в цілому по Україні падіння становило 4,3%. Обсяги капітальних інвестицій у промисловість у 2013 році зменшилися у 21 регіоні і в цілому по Україні –

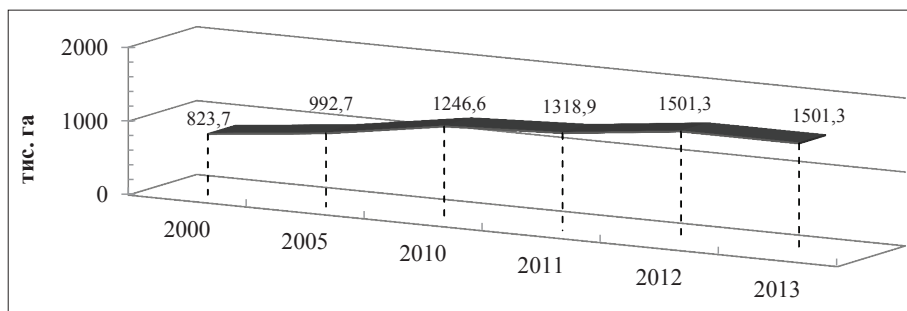


Рис. 3. Площа земель об'єктів природно-заповідного фонду України

на 11,1%, а абсолютний приріст прямих іноземних інвестицій становив близько 3,1 млрд доларів США, що на 1,9 млрд доларів США менше показників 2012 року. У 2013 році обсяги експорту товарів зменшилися у 17 регіонах і по Україні – на 8%. У січні-травні 2014 року соціально-економічний розвиток більшості регіонів характеризувався спадом промислового виробництва; зменшенням інвестиційних ресурсів; скороченням обсягу експорту товарів, виконаних будівельних робіт; значним уповільненням приросту реальної заробітної плати. Фінансова криза, значно вплинула на структуру туризму та туристичні можливості окремих регіонів. Події 2014 року фактично зупинили низку туристичних потоків у такий регіон, як Автономна Республіка Крим, зменшилися усі туристичні потоки і в інших регіонах України. Події, пов'язані із проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, та нестабільність, яка поширюється з цих регіонів на інші південно-східні області, утримує населення від поїздок [18].

Отже, спочатку треба зрозуміти зміст поняття об'єктів природно-заповідного фонду. Як зазначили вчені О. Козловський та Б. Борисюк [3, с. 80], з метою збереження природних комплексів, унікальних або еталонних природних об'єктів які мають особливу екологічну, історичну та естетичну цінність, деяким територіям (акваторіям), надано статус таких, що охороняються. На більшості таких територій наявні рекреаційні зони, у яких, проте, не допускається збирання лікарських рослин, використання моторних човнів, порушення звукового режиму тощо.

Однак вчений В. Борейко [19, с. 35] застерігає від розвитку екологічного туризму на об'єкти природно-заповідного фонду. Свою думку він підкріплює наступними аргументами. По-перше, він вважає, що місцевому населенню не сподобається, коли на їхню землю приходять туристи, які приносять з собою чужорідне вторгнення. У результаті вони можуть втратити культурні цінності, відбудеться комерціалізація життя місцевого населення. Вчений вважає, що більшість прибутку від туризму не доходить до місцевого населення, його привласнюють комерційні організації. Більше того, В. Борейко стверджує, що заможні іноземні туристи можуть побачити свої економічні інтереси та купити місцевий бізнес.

Автор статті не згоден з ствердженням В. Борейко. Вчений отожднює поняття «масовий» та «екологічний» туризм, тобто всі основні принципи екотуризму, які направлені на збереження природи, екологічну освіту людей, охорону соціо-культурного середовища та участь місцевих

жителів і отримання ними доходів від туристичної діяльності, він зводить нанівець. Наприклад, у своїй роботі В. Борейко [19, с. 29] наводить приклади недбалого ставлення туристів. Так, у філіалі Українського степового заповідника Камені могили під колесами екскурсійних автобусів, від рук людей, під час викошування трави гинуть рідкісні види змії. Іншим прикладом вчений вважає Дніпровсько-Орельський заповідник, де на місцях туристичних маршрутів припинили жити орлани. Але до цього призводить не екологічний туризм, а саме масовий, коли на першому місці стоїть не природа, а розваги. Екскурсії, які проводяться, екологічно марковані, що мінімізує рівень впливу на навколишнє середовище. Більш того, еко туристи не тільки спостерігають за природою, більшість з них активно налаштовані допомогти у її збереженні: чи то фінансово, чи власними силами. Скептичне ставлення до розвитку екологічного туризму на територіях з особливим статусом охорони мають також вчені В. Гетьман та О. Кузьменко [4, с. 33], які помилково відносять до екологічного туризму такі види: полювання, підводне плавання з аквалангом, рибальство, скелелазіння, стрибки з прив'язаним тросом тощо. Ці види не тільки заборонено використовувати на території ООПТ, крім того вони суперечать принципам екологічного туризму.

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, можна зробити висновок, що негативне ставлення деяких вчених до розвитку екологічного туризму, зокрема на територіях з особливим статусом охорони, відбулося за відсутності чіткого визначення основних видів та принципів екологічного туризму в Україні. Ця проблема може спричинити загальмування розвитку екотуризму, через що потенціал територій значно зменшується. На багатьох територіях екологічний туризм може стати галуззю національного господарства, являючи собою конкурентоспроможну альтернативу господарській діяльності, яка руйнує природу.

На сьогодні в усьому світі вже визнана вага роль екотуризму в збільшенні не тільки фінансових надходжень для місцевих бюджетів та забезпеченні прямих економічних вигод для місцевого населення, зокрема у створенні робочих місць, а і поліпшенні стану навколишнього середовища. Україна має великі природні території. На жаль, до цього часу розвиток екотуризму в країні відбувався переважно на самодіяльному рівні. Популяризація екотуризму допоможе зберегти природну красу унікальних територій. Вивчення досвіду зарубіжних країн дасть змогу розкрити потенціал екологічного туризму в Україні.

Список літератури:

1. The George Washington University and Adventure Travel Trade Association. (2013). Adventure Tourism Market Study 2013 [Internet resource]. – Access mode : <http://files.adventuretravel.biz/docs/research/adventure-tourism-market-study-2013-web.pdf>.
2. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу. – К. : Альтерпрес, 2004. – 192 с.
3. Козловський О.Ю., Борисюк Б.В. Екологічний туризм : навчальний посібник. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 202 с.
4. Гетьман В.І., Кузьменко О.В. Проблеми розвитку екологічного туризму на територіях з особливим статусом охорони // Социально-экономические, экологические и гуманитарные проблемы развития туристического бизнеса : сб. науч. тр. / Донецкий ин-т турист. бизнеса ; Редкол.: Конищева Н.И. и др. – Донецк, 2003. – С. 31-39
5. Sharpley R. Ecotourism: a consumption perspective / R. Sharpley // Journal of Ecotourism, № 5, 2006. – P. 7-22.
6. Honey M. Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise? (Second ed.). – Washington DC : Island Press, 2008. – 568 p.
7. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8-11.
8. Русев И.Т. Основы экотуризма. – Одесса, 2004. – 298 с.
9. Ожегов С.И. Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – Изд. 4-е, доп. – М. : ИТИ Технологии, 2006. – 944 с.

10. Великий тлумачний словник української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
11. Малый экономический словарь : Под ред. А.Н. Азриляна. – М. : Институт новой экономики 1997. – 1088 с.
12. Хомяков В.І., Бакулін І.В. Управління потенціалом підприємства. – К. : Кондор, 2007 – 400 с.
13. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004 – 216 с.
14. Абалкин Л.М. Диалектика социалистической экономики – М., 1981. – 351 с.
15. В'їзний туризм : навчальний посібник / Авторський колектив: Коваль П., Алешугіна Н., Андрєєва Г. та ін. – Ніжин : Видав. Лук'яненко В., 2010. – 304 с.
16. The International Ecotourism Society's website. [Internet resource]. – Access mode : <http://www.ecotourism.org/what-is-ecotourism>.
17. Статистичний збірник «Регіони України». Частина 1. Державна Служба Статистики, Київ, 2014. – 299 с.
18. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» № 385 06.08.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>.
19. Борейко В.Е. Троянский конь экотуризма: смерть для заповедной природы. – Киев : Киевский эколого-культурный центр, 2010. – 116 с.

Голуб М. А.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Резюме

Охарактеризованы различные подходы к определению потенциала в целом. Обозначены уровни туристического потенциала. Определены специфические признаки понятия «экотуристический потенциал». Проанализированы основные подходы к пониманию ресурсов потенциала экологического туризма. Исследованы критические взгляды по развитию экотуризма в особо охраняемых объектах природно-заповедного фонда.

Ключевые слова: экотуристический потенциал, ресурсы экологического туризма, объекты природно-заповедного фонда, принципы экотуризма, природные и антропогенные ландшафты.

Holub M. O.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

SCIENTIFIC APPROACH TO DETERMINATION OF THE ECOTOURISM POTENTIAL

Summary

Different approaches to the definition of potential were characterized. Levels of tourism potential were indicated. The specific features of the concept of ecotourism potential were identified. Main approaches to understanding the development of eco-tourism potential resources were analyzed. The critical views on the development of eco-tourism were analyzed.

Keywords: ecotourism potential of eco-tourism resources, objects of natural reserve fund, principles of ecotourism, natural and man-made landscapes.

УДК 94(477)"1960/1980":656.13:331.5

Горбань А. В.

Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

ТРУДОВІ РЕСУРСИ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ РСР (1960–1980 РР.)

Досліджено розвиток кадрового потенціалу та особливості соціально-побутового забезпечення працівників автомобільного транспорту. Проаналізовано систему підвищення фахової кваліфікації працівників галузі. Досліджено заходи галузі, які здійснювалися для підтримки належного рівня матеріального та морального заохочення працівників, покращення соціально-побутових умов їх праці.

Ключові слова: автомобільний транспорт, кадрові ресурси транспорту, фахова підготовка автомобілістів.

Постановка проблеми. Важливим елементом розвитку автотранспортної галузі республіки стало підвищення рівня її трудового потенціалу. На автотранспорті була задіяна значна частина всіх працівників транспортного комплексу України. В галузі здійснювалися заходи з підтримки належного рівня матеріального та морального заохочення працівників, покращення соціально-побутових умов їх праці. Разом з тим автотранспортним підприємствам доводилося брати участь

у вирішенні масштабних економічних завдань в умовах не тільки суперечливого стану матеріально-технічної бази галузі та автомобільних доріг України, а й постійних ускладнень щодо забезпечення трудовими ресурсами, підтримання належної стабільності кадрів та підвищення їх фахового рівня.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми підготовки кадрів автомобільного транспорту, їх соціально-матеріального забезпечення не були

в центрі уваги дослідників радянського періоду. У публікаціях, присвячених розвитку автотранспорту, основна увага приділялася формуванню мережі автошляхів республіки [1] або висвітленню позитивної динаміки перевізної роботи [2]. Лише на сучасному етапі з'явилося дослідження С. Євсєєва, в якому автор розглядає й кадрові питання галузі, у тому числі й ряд аспектів соціально-побутового, матеріального забезпечення працівників автомобільної промисловості [3].

Мета. Простежити особливості розвитку кадрового потенціалу автомобільного транспорту Української РСР у роки інтенсивної розбудови всіх галузей народного господарства, з'ясувати соціальну складову заходів радянського керівництва з підвищення ефективності функціонування транспортної мережі.

Виклад основного матеріалу. За підрахунками С. Євсєєва всього на автомобільному транспорті республіки в середині 1970-х рр. працювало від 0,8 до 0,9 млн. чол., у тому числі близько 0,5 млн. чол. у системі Міністерства автотранспорту України. У порівнянні з 1950-ми рр. кількість працівників зростає більше ніж вдвічі (384 тис. чол. у 1955 р.) [4, с. 154]. Тобто, згідно з статистичними матеріалами, на автотранспорті Української РСР у цей період було зайнято близько 8% всіх працівників [5, с. 353].

Щодо внутрішньогалузевої структури працівників автотранспорту, то вона на початку 1970-х рр. була наступною: водії складали 62% усіх працівників галузі, ремонтники – 20%, конструктори – 4%, службовці – 5%, техробітники – 8% [6, с. 18].

При цьому, однак, постійно відчувалася нестача кваліфікованих працівників, особливо провідних професій, а планування їх підготовки «від досягнутого» питання не вирішувало – навпаки призводило до серйозних прорахунків.

Підготовку фахівців автотранспорту вищої категорії здійснювали в Харківському та Київському автомобільно-дорожніх інститутах. У 1970-1980-ті рр. було змінено матеріальну базу цих вузів, вдосконалювалися навчальні плани, поліпшувалася організація виробничої практики. При цьому, як показала перевірка, допускалося, що не доходили виділені грошові фонди на придбання матеріалів, приладів, обладнання (шини, паливо) [7, с. 9].

Проте незважаючи на об'єктивні труднощі та суб'єктивні прорахунки, протягом 1970-1980-х рр. в українських автотранспортних інститутах було здійснено підготовку й направлено лише на підприємства автомобільного транспорту загального користування близько 14 тис. фахівців [3, с. 12].

Підготовку спеціалістів середньої кваліфікації в Україні здійснювали 8 технікумів. У зв'язку з цим була прийнята навіть спеціальна спільна постанова ЦК КПРС та Ради Міністрів СРСР від 22 серпня 1974 р. «Про заходи з подальшого удосконаленню керівництва серед-

німи спеціальними навчальними закладами та покращення якості підготовки спеціалістів з середньоспеціальною освітою», яка фіксувала допомогу, що повинні були надавати технікумам закріплені за ними ВНЗ – це Харківський автодорожній інститут та Дніпропетровський університет. Встановлювався зв'язок кафедр ряду вузів з відповідними предметними комісіями викладачів технікумів [8, с. 92].

Всього за 1970-1980-ті рр. середні спеціальні навчальні заклади направили в автомобільний транспорт республіки майже 70 тис. фахівців. Отже, в цілому стан підготовки інженерно-технічних працівників був благополучним. Натомість ситуація із підготовкою кадрів масових професій була значно гіршою й плани підготовки працівників галузі масових професій постійно не виконувалися [3, с. 12].

Е цілому за період 1960-1980-тих рр. на 1 тис. працівників автомобільного транспорту Української РСР число фахівців з вищою освітою зросло з 16 до 41 чол., а з середньотехнічною – з 42 до 112 чол. Проте цей значний фаховий потенціал використовувався незадовільно [3, с. 12]. До того ж забезпеченість спеціалістами автотранспортної галузі в 1970 р. складала лише 63% від встановленої потреби [9, с. 6].

Негативне значення мало і те, що далеко не всі молоді спеціалісти йшли працювати за місцем призначення. Так, у 1973 р. 47% випускників вищих та середніх спеціальних закладів, тобто майже половина, не прибули на місце роботи після розподілу їх [10, с. 10]. Навіть ряд великих автопідприємств заради молодих спеціалістів часто не функціонували у зв'язку з незначною їх чисельністю на підприємствах [10, с. 11].

Низькою була і ефективність системи підвищення кваліфікації працівників автотранспорту масових професій. Так, у 1973 р. в галузі підвищили свою кваліфікацію лише 1594 робітники [10, с. 15]. Негативну роль тут відіграло й те, що в галузі дуже рідко робітники отримували направлення на навчання у вузи та технікуми з виплатою їм стипендій за рахунок підприємств [10, с. 11].

Незважаючи на складні, а нерідко й просто небезпечні умови праці (туман, ожеледиця, снігові перемети) автотранспортників, рівень їх заробітної плати ніяк не вирізнявся у позитивний бік. Про це переконливо свідчать дані таблиці 1.

Як видно із вищенаведених матеріалів, протягом двадцяти років оплата праці автотранспортників була тотожна пересічній по транспортному комплексу в цілому та і не надто відрізнялася від показників всього народного господарства.

Тому не дивно, що досить великою була плінність кадрів працівників галузі. Так, наприклад, у звіті про роботу з кадрами за 1970 р. Міністерства будівництва та експлуатації автодоріг Української РСР зазначалося, що станом на 1 січня 1971 р. чисельність всіх працівників становила

Таблиця 1
Середньомісячна заробітна плата автотранспортників Української РСР (1965–1984 рр.)

	1965	1970	1975	1980	1984
Транспорт	95,6	120,9	147,4	168,2	182,1
Залізничний	91,4	112,5	142,5	158,1	176,4
Водний	117,5	145,3	165,9	187,3	201,1
Автомобільний	96,3	121,1	148,1	171	182,8
Всього по народному господарству	93,9	115,2	133,5	155,1	168,5

[5, с. 358; 11, с. 255]

Стан соціально-побутової інфраструктури підприємств Міністерства будівництва та експлуатації автомобільних доріг, 1971 р.

	Кількість	Число місць
Гуртожитків	320	4894
Ідалень	69	2472
Буфетів	30	800
Клубів	28	3970
Червоних кутків	774	21670
Баз відпочинку	47	1034
Дитсадочків	5	265
Медпунктів	32	

[9, с. 2]

96,5 тис. чоловік, при цьому було прийнято на роботу 36,6 тис., але одночасно звільнено – 30 тис. чоловік, при чому за власним бажанням – майже 18 тис. чоловік і лише 306 чоловік за ініціативою адміністрації [9, с. 11]. В цілому плинність кадрів по галузі становила 25%, а робітників провідних професій навіть – 31% [9, с. 12].

Значною була плинність навіть по відділеннях «Укргіпродортранс» – науково-дослідні установи. Станом на 1 січня 1969 р. тут працювало 481 осіб, у тому числі інженерно-технічних робітників – 350 осіб, робітників та службовців – 131 особа. Однак за 1968 р. було звільнено 90 осіб, з них інженерно-технічних робітників – 51, при цьому вакантними залишалися 130 посад, з них інженерно-технічних робітників – 80 осіб. Причина плинності – низька заробітна плата працівників [12, с. 8].

Тому не дивно, що за таких умов посади, які потребували відповідної освіти, часто обіймали практики, які відповідної освіти не мали. Водночас частина спеціалістів працювала на посадах, де спеціальна фахова освіта була не потрібна, або принаймні не обов'язкова. Головною причиною цього були такі негативні явища, як: погане забезпечення працівників галузі житлом, невпорядкованість побуту, важкі умови праці, недостатні матеріальні та моральні стимули.

Про це свідчить наступне. Лише в IV кварталі 1966 р. на автомобільних підприємствах було допущено 454,6 тис. годин понаднормових робіт, але з них лише 72,6 тис. годин за особистою ініціативою водіїв [13, с. 66]. При цьому фонд доплат за понаднормові роботи практично не зростає. У тому ж 1966 р. він становив лише 990 тис. крб. [14, с. 102].

Щоправда, з часом дещо поліпшилася динаміка покращення житлово-побутових умов працівників. Так, у 1970 р. на підприємствах Міністерства будівництва та експлуатації автомобільних доріг було побудовано й введено в експлуатацію 26 тис. кв. м житлової площі. На виробництвах почали працювати 103 душові кімнати, 80 кімнат для прийому їжі, 90 приміщень для обігріву працівників на відкритому повітрі, 33 кімнати для умивання, 77 гардеробних, 72 пересувні побутові вагони [9, с. 2]. Про загальну інфраструктуру соціально-культурних об'єктів галузі свідчать матеріали таблиці 2.

Варто, однак, зазначити, що при певних успіхах у справі розвитку соціально-побутової інфраструктури виробничого характеру щороку лише 3% працівників, які стояли у квартирній черзі, отримували житло [10; 18].

Тому не дивно, що в галузі щороку зростала кількість порушень трудової дисципліни, прогую-

лів, розкрадань, фінансових махінацій. Особливо непривабливим було те, що в галузі постійно збільшувалася аварійність через управління транспортними засобами в нетверезому стані, порушення правил дорожнього руху та громадського порядку працівниками автотранспортних підприємств [10; 15].

Підтвердженням неблагонадійного стану речей свідчить і те, що Українська республіканська рада профспілок у своїй постанові, спеціально присвяченій стану справ на автомобільному транспорті «Про недоліки у роботі по створенню здорових, безпечних умов праці та порушення трудового законодавства на підприємствах Міністерства автотранспорту» змушена була вказати на постійне зростання в галузі протягом 1960-х рр. виробничого травматизму. Коефіцієнт частоти випадків травматизму складав 14,1%, а коефіцієнт їх важкості – навіть 18,76% [13, с. 85].

Висновки. Аналіз стану справ із забезпечення автотранспортної галузі України кваліфікованими, ефективними кадрами свідчить, що протягом 1960–1980-х рр. відбувалося постійне зростання кількості працівників зі спеціальною освітою. Але в цілому забезпеченість галузі фахівцями залишалася незадовільною.

Ще гіршим був стан справ із забезпеченості галузі рядовими працівниками провідних професій, насамперед водіями та слюсарями-ремонтниками. Це негативне явище було пов'язане з низькою характерних для тогочасної радянської системи недоліків соціально-побутового та матеріального забезпечення працівників.

На стан забезпечення галузі кваліфікованими кадрами впливали і такі негативні фактори, як: характерні для галузі, в силу її специфіки, понаднормові роботи, які, однак, майже не винагороджувалися. Негативно позначалася і хронічна невирішеність житлового питання.

Список літератури:

1. Автомобильный транспорт и дорожное хозяйство Украинской ССР / Ред. И.И. Братченко. – К. : Реклама, 1968. – 70 с.
2. Попченко Я.А., Луцкер Т.Д. Пути повышения эффективности грузовых автомобильных перевозок. – М. : Транспорт, 1986. – 94 с.
3. Євсєєв С.Є. Місце і роль автомобільного транспорту у соціально-економічному житті України у 1970–1980 рр. : автореф. дис. ... канд. іст. наук : 07.00.01. – Харків, 1995. – 16 с.
4. Народне господарство УКРАЇНСЬК РСР в 1957 р. – К. : Держстатвидав, 1957. – 535 с.
5. Народне господарство УКРАЇНСЬК РСР у 1975 р. – К. : Техніка, 1976. – 539 с.
6. Краткий обзор развития автомобильного транспорта общего пользования Украинской ССР. – К. : Министерство автомобильного транспорта УССР, 1969. – 79 с.
7. Протокол открытого партийного собрания Управления планирования и снабжения материалами и оборудованием (1977–1978) // ЦДАГО. – Ф. 276. – Оп. 6. – Спр. 34. – Арк. 9-10, 17-19.
8. Протокол заседания партбюро Минвуза УССР от 02.07.1977 г. (1977) // ЦДАГО. – Ф. 276. – Оп. 6. – Спр. 23. – Арк. 76, 92.
9. Отчет о работе с кадрами (1970) // ЦДАВО. – Ф. 5147. – Оп. 1. – Спр. 137. – Арк. 2, 11.
10. Сводный отчет управления о работе с кадрами за 1973 г. (1973) // ЦДАВО. – Ф. 5217. – Оп. 1. – Спр. 67. – Арк. 10-15.

11. 111. Народне господарство УКРАЇНСЬК. РСР у 1984 р. – К. : Техніка, 1985. – 406 с.
12. Информации про прибыль по отделениям «Укргипродорогтранс» (1968) // ЦДАВО. – Ф. 5147. – Оп. 1. – Спр. 13. – Арк. 8, 17.
13. Справки Министерства Автомобильного Транспорта и шоссежных дорого УССР (1963) // ЦДАВО. – Ф. 5048. – Оп. 1. – Спр. 300. – Арк. 9, 24.
14. Об использовании предприятиями фондов (1972) // ЦДАГО. – Ф. 1. – Оп. 25. – Спр. 705. – Арк. 102-103.

Горбань А. В.

Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНСКОЙ ССР (1960–1980 ГГ.)

Резюме

Исследованы развитие кадрового потенциала и особенности социально-бытового обеспечения работников автомобильного транспорта. Проанализирована система повышения профессиональной квалификации работников отрасли. Исследованы меры отрасли, которые проводились для поддержания надлежащего уровня материального и морального поощрения работников, улучшение социально-бытовых условий их труда.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, кадровые ресурсы транспорта, профессиональная подготовка автомобилистов.

Gorban A.V.

Kiev State Academy of Water Transport named after Hetman Petro Konashevich Sagaydachny

HUMAN RESOURCES OF AUTOMOBILE TRANSPORT OF UKRAINIAN SSR (1960S–1980S)

Summary

The author investigated the development of human resources, peculiarities of social supporting road transport workers, analyzed the system of professional development of employees of the industry. Measures taken for supporting proper level of material and moral encouragement of personnel and improving its social and living conditions are investigated.

Keywords: road transport, transport, human resources, professional training automobilists.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.342

Muzam J.

Department of Financial Management and Economic Security «KROK» University

CORPORATE ENVIRONMENT DURING CHANGE IMPLEMENTATION PROCESS

This paper analyses corporate environment during change management implementation process. It examines the external and internal factors that boards of management which is to be considered during change implementation process. It also stated that beside known internal and external factors of the corporate environment, there are equally unknown or uncertain factors called chaotic factors which need to be considered. **Keywords:** change, decision making, chaos, corporate environment, strategy.

The main problems. Understanding the corporate environment and management during change management implementation is very vital in reducing, threats and creates better opportunities for organizational improvement. In view to implement change, corporations are at a fragile situation due to the fact that the outcomes of change are mostly unpredictable. A better understanding of the business environment and incorporation of environmental systems of change could help improve efficiency, create a better competitive advantage position, reduce cost and possibly avoid crises management.

Change management implementation involves several components associated to it. Change managers focus should not only be at the result they are aiming to achieve but rather on the processes toward the result. They are to take into consideration several factors which may come along the way unpredictable. After careful organizational diagnostic, they will now be able to know what to expect and the chaotic result that may be accrued. Change processes are complex and involve several analyses which might be internal and external. Internal analysis would have to deal with issue regarding the organization from inside such as decision making analysis, resistance, organizational culture, communication, etc. and external with analysis such as the PEST or PESTEL analysis, competitive analysis etc. The complexities of these processes make it difficult for management to know which change method to apply and to determine whether it is the right time to apply change. The complexities of this processes is due to chaotic factors which are hardly predictable. This paper is to describe the external, internal and chaotic factors involved in the corporate environment during change processes. The implementation of change management and their impact to organization usually differs for different companies, or even sectors, depending on a number of factors, such as personnel commitment, size and culture [1].

Literature review. Change is the continuous adoption of corporate strategies and structures to changing external conditions. It has been defined as the process of continually renewing an organization's direction, structure, and capabilities to serve the ever-changing needs of external and internal customers [2]. It also implies to plan, initiate, realize, control, and finally stabilize change processes on both, corporate and personal level. According to Tim Creasey of Prosci Change Management, it is the process, tools and techniques to manage the people-side of change and to achieve the required

business outcome. Change management incorporates the organizational tools that can be utilized to help individuals make successful personal transitions resulting in the adoption and realization of change [3]. Change is an ongoing process which may be implemented intentionally as a system or it came into force by chaotic variables. John Kotter's book on «Leading Change: Why Transformation Efforts Fail», cited research that suggested only 30 percent of change programs are successful [4]. Also, a 2006 study by Harvard Business Review found that 66% of change initiatives fail to achieve their desired business outcomes [5]. With chaotic systems into considerations, we will realize that things do not normally come the way we want it to be because of unforeseen outcomes. In chaotic systems, small disturbances multiply over time because of the dynamic, repetitive nature of chaotic systems. Organizational systems involves are subject to small random or chaotic influences and extremely sensitive to initial conditions. Sometimes, management models and principles are not build to safeguard the corporation from both external and internal threats. Some analysis like SWOT analysis was developed to solve these problems. However it has some limitation since it might in some domain deals with the surface level of the organization and may not be able to predict the unseen variables. Also it mostly gives lists of situational issue without concrete solution to it. The analysis considers data that is available at a particular moment and may become outdated quickly. For example, an element can be considered as strength today, can be a weakness tomorrow. Taking this into consideration we will realize that change involve people and management structures, so understanding all these elements from the interior of the organization will enable change managers and stakeholder develop well define strategy to secure the organization. This article aim is to describe an approach to evaluate corporate environment during organizational change management which can be an important step towards understanding corporate change. The article concludes with recommendations for further research.

The purpose of this Article. The goal of this paper is to understand corporate environment during change management implementation process. This understanding may give management a general understanding and information to be considered before making decision about the type of change methodology to implement and the environment of the organization, its competitors, and so on. Orga-

nizational diagnostics would enable the management to know when and how change can be implemented and to detect whether it is the right time to implement it.

Although some companies address change differently depending on their goals, size and method of applications, they however have common factors to consider before implementing change. Whatever the nature of their application, most companies follow a similar series of factors and analysis when addressing change and the impact on its corporate environment. For the purpose of this article, there are going to be grouped into three sections which are the internal, external and chaotic factors:

The Main Points of the Articles. Corporate internal environment consist of a lot of ambiguous factors that managers and stakeholders need to take into consideration before embarking on major change implementation process. It involves internal environment analysis such as the SWOT Analysis, which involves identifying the business' strengths and weaknesses, by analyzing its competencies. In conducting internal analysis, change managers are able to identify its strengths and weaknesses, such as process efficiencies, powerful machinery, or outdated technology, and thus capitalize on these, as they are to be factored into the strategy formulation process.

All decisions taking are faced with some level of uncertainty. Managers need to evaluate the decision taking to implement change at what time and stage of the corporation. What is the probability that some certain results would be attained? Are employees ready to undertake such change implementation? Sometimes management seems to take decisions base on deterministic model. By simply taking decision based on deterministic model, we tend assume certainty in all aspects. In this case a good decision is judged by the outcome alone. However, in probabilistic models, decision makers are concerned not only with the outcome value but also with the amount of threat each decision carries, which sometimes is very difficult to evaluate[6]. The concept of probability occupies an important place in the decision making process, whether the problem is one faced in business, in government, in the social sciences, or just in one's own everyday personal life. Decision makers are to shift their interest from the deterministic observation to probabilistic models using subjective statistical techniques for estimation, testing and predictions. Here change managers are to compute and predict these entire probabilistic model in order to assess the level of risk involved before any change can be implemented. Therefore risk assessment is necessary which should include adaptive risk management process. Risk assess implies a study to determine the outcomes of decisions along with their probabilities. An idealized iterative adaptive risk management process includes clearly defining the issue, establishing decision criteria, identifying and incorporating relevant information, evaluating options, monitoring and revisiting effectiveness. The process can be used in situations of varying complexity in change processes. While it can be more difficult for complex decisions, the incorporation of an iterative approach makes it possible to adjust decisions as information improves. These can be undertaken through collaborative processes that facilitate incorporation of stakeholder values in goal-setting and review of decision options [7; 8].

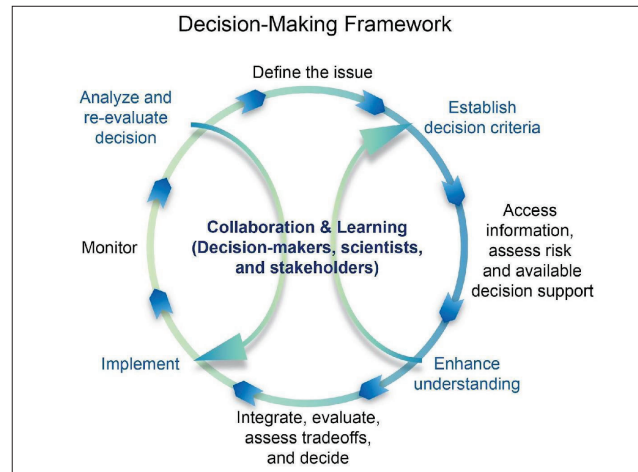


Figure 1. An example of a good decision making framework

Source: Adapted from Willows, R.I. and Connell, R.K [9]

Unilever implemented this probabilistic analysis of decision making and it is yielding positive result and thus contributing to the success of Unilever. However, the success of Unilever cannot just be credited to this decision making aspect policy alone, for there are several other internal and external variables that were contributed to it.

“Prior to the analysis, key decision makers were in disagreement and considering several alternative options (including cancelling the project outright) – whereas, the application of Decision Making Under Uncertainty(DMUU) won senior management commitment to a single course of action that drove the pro.activ product on the market. This analysis resulted in major product launches in all major European countries within 9 months, with global sales in excess of €160 million per annum [9]”.

Monitoring the organization's external environment is very vital during change implementation process. External environment of an organization are those factors outside the company that affect the company's ability to function. Some external elements can be manipulated by company marketing, while others require the organization to make adjustments. When planning change strategy, management has to classify and prioritize its most essential components. The company's environment includes potentially everything outside of its boundaries. A company's competitive strategy, that is a long-term plan to achieve and sustain a competitive advantage, influences its structures and processes.

The external environments build the image and protect the economic security of the corporation. Corporations are to determine factors that characterize its environment in order to avoid uncertainty during change. The external environment is sometimes classified into task and general business environment. The general environment is a relatively remote environment and the elements that compose it and have an indirect influence on the organization such as social culture, demographical factors and natural environment. The task environment is the closest environment of the organization and the elements that made it is influencing the organization directly. It consists of factors such as consumers, competitors, legislators, labor market, industry and financial resources [10].

In a globalized world, firms face many new challenges daily and its ability to adopt change will determine its success and sustainability. Environmen-

tal scanning as one of the important components of change and strategic planning process give space to explore new opportunities and to identify threats for making important change decision. Before implementing change, corporate management board needs awareness and understanding of the external operating environment of their firms in order to align its change strategies with external environment conditions. Its possibility to directly challenge its competitors and to achieve entry and remain sustainable in the market place is only possible thorough examination of corporate external environment. With the aid of external analysis, there are able to recognized adaptive businesses opportunities, threats and adapt market change. It helps increase efficiency and effectiveness of corporate planning. Generating relevant information about the external environment can greatly contribute to performance. Therefore before embarking on a major change process, there must be sufficient understanding of the external environments [11; 12].

For change can be incremental, development or transformational change. When and how it is implemented can determine the hostility of the corporation and its environment. Competitor can take advantage of this period and overtake it market share. Companies need proper preparations and plans to cope with changes as they face dynamically changing environments especially when change result may be unpredictable. However, opportunities for businesses are hidden in the external environments of the businesses and it external environment can affects their ability to create or discover opportunities. Environmental understanding facilitates the ability to exploit the resources, acquiring resources, as well as identifying opportunities to create competitive advantage [13; 14].

External analyses are very crucial to secure the corporation. Change can make the corporation very fragile or very progressive in terms of its dominant share in the market. An example of external analysis during change implementation can be the PEST analysis.

Most theoretical models tend to assume relatively simple linear relationships existing between various organizational components. They try to classify firms and industries and to describe appropriate strategies for each class. Most often such models are based on recurrent and are usually too many exceptions for the models to have much predictive value. In the real world, the impact of change is often difficult to predict. For example, it is almost impossible to determine the exact outcome of a new technology in an industry. This sometimes is due to chaotic factors that may arise during and after change implementation. The fundamental problem is that industries evolve in a dynamic way over time as a result of complex interactions with other factors in its environments such as firms, governments and suppliers.

Chaos theory which was first introduced in physics, study the nonlinear dynamics of systems and can be useful to conceptualize the unpredictability of industries. In nonlinear systems small changes or small errors can have big effects and outcomes are subject to high levels of uncertainty and unpredictability. Nonlinear systems exhibit three distinct types of change behavior over time. These change behaviors are convergence to stability or equilibrium, stable oscillation, and chaotic. These change patterns can occur in a short term as well as long time such disasters, financial crises, and changes in quality. Thus, in real world situation, each behavioral type does not reflect permanent commitment only to that behavior; because the real world generates many different patterns in the data organizations create [15].

Chaos, in principle, makes non-predictable its evolution. On the other hand, being deterministic, and governed by systems of non-linear equations, it should be possible to predict and control the corporate environment once you know the mathematical relationships of the variables that influence it. That is why it is necessary to undertake the analysis of the main concepts, techniques and mathematics of chaotic principles during change. Often the control of chaos is defined as that set of techniques that have as objective to cancel and/or to stabilize the chaotic behavior. Controlling chaos consist in activating a chaotic dynamic process with the purpose of reaching a determined objective relative to the behavior of the system [16].

Conclusion. To ensure a better understanding of corporate environment and its stability, companies should not only focus on individual internal variables or external variable to implement change. Most companies focuses on issue such as individual model to get a better understanding of the corporation environment. Corporate change models often focused more on internal aspects without external variables. They will laid emphasis on one and forget about the other. On the external environment strong competitive strategy should be taking into account. This will cause managers to keep watching their competition for new product introductions, new advertising campaigns, or new plant construction. What is the demographic level about the availability of labour and consumer's trend, Is there pending legislation that may favorably or unfavorably affect labor or energy costs or require modifications to current operations. Managers should also be alert to how their competition performs critical activities and learn to perform them better by benchmarking them. Even studying seemingly unrelated firms may yield ideas on enhanced operational efficiency or new product development. The importance of this study is to give room for further study that can create models and theories that can enable corporations to better understand its internal and external factor and to secure the positive economic security indicators.

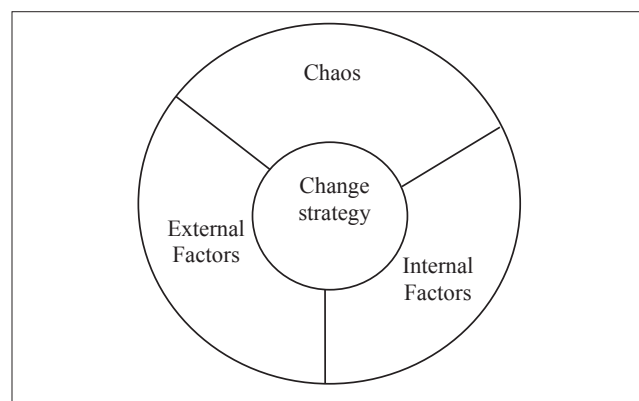


Figure 2. Change strategy with relation to factors external, internal and chaotic factors

Source: From author

The above diagram in figure 2 indicates that beside known factors which are internal and external factors that affect change there are equally other unknown factors known as chaotic factors. The later are uncertain and sometimes uncertain or nor foreseen during change implementation process. Some endogenous and exogenous factors of organizational are unpredictable. Change in one system has a direct change or indirect effect to one processes or

the other. Understanding the internal and external environment the organization would stand at better position for management to secure the economics security of the organization. Change management implementation can be conceptualized and modeled as complex, dynamic systems, which exhibit both unpredictability and underlying order when taking the environment into account. Employee engage-

ment also plays a key role during this process, for it is a key driver of shareholder value in a firm and is becoming a key metric for monitoring corporate performance by board and management. However, the top management role cannot be neglected or minimized, for they most act as agent of change and motivate others to follow throughout the change implementation process.

References:

1. George E. Pataki, and Erin M. C., Understanding and Implementing Environmental Management System, a step by step guide for small and Medium Size Enterprise. New York state department of environmental conservation pollution prevention unit.
2. RUNE TODNEM, Queen Margaret University College, Edinburgh, UK "Organisational Change Management: A Critical Review" Journal of Change Management Vol. 5, No. 4, 369–380, December 2005.
3. Tim Creasey "Defining change management" Prosci and the Change Management Learning Center. <http://www.change-management.com/tutorial-definition-history.htm> <http://offers.prosci.com/research/Prosci-2014-Best-Practices-Executive-Overview.pdf>
4. John Kotter, "Leading Change: Why Transformation Efforts Fail", Harvard Business Review, March–April 1995.
5. Harold L. Sirkin, Perry Keenan, and Alan Jackson "The Hard Side of Change Management," Harvard Business Review, October 2006.
6. Taghavifard M. T., Khalili K. Damghani, Tavakkoli R. Moghaddam "Decision Making Under Uncertain and Risky Situations" Islamic Azad University, Science & Research Branch, Tehran, Iran 2009 by the Society of Actuaries.
7. Moss R., Scarlett P. L., Kenney M. A., Kunreuther H., Lempert R., Manning J., Williams B. K., Boyd J. W., Cloyd E. T., Kaatz L., and Patton L. 2014: Ch. 26: Decision Support: Connecting Science, Risk Perception, and Decisions. Climate Change Impacts in the United States: The Third National Climate Assessment, J. M. Melillo, Terese (T.C.) Richmond, and G. W. Yohe, Eds., U.S. Global Change Research Program, 620-647. doi:10.7930/JOH12ZXG.
8. Willows R.I. and Connell R.K. (Eds.). (2003). Climate adaptation: Risk, uncertainty and decision-making. UKCIP Technical Report. UKCIP, Oxford.
9. Michael C. Ehrhardt, Eugene F. Brigham, 2008 "Corporate Finance, A Focused Approach" <https://www.palisade.com/cases/Unilever.asp>.
10. Adeoye, Abayomi Olarewaju and Elegunde, Ayobami Folarin "Impacts of External Business Environment on Organisational Performance in the Food and Beverage Industry in Nigeria" British Journal of Arts and Social Sciences ISSN: 2046-9578, Vol.6 No.2 (2012).
11. Kraus S., Harms R. & Schwarz E. J. (2006). Strategic planning in smaller enterprises-new empirical findings. Management Research News, 29(6), 334-344. <http://dx.doi.org/10.1108/01409170610683851>.
12. Wasim Jan Khan M., and Muhammad Khaliqueb, Dec 2014 "Strategic Planning and Reality of External Environment of Organizations in Contemporary Business Environments Business" Management and Strategy, Dec 2014, Vol. 5, No. 2.
13. David F. R. (2013). Strategic management, A Competitive Advantage Approach (Concepts & Cases). (14th Ed.). New Jersey, United States of America: Prentice Hall, Pearson Education.
14. Hitt M. A., Ireland R. D., Sirmon D. G., & Trahms C. A. (2011). Strategic entrepreneurship: creating value for individuals, organizations, and society. Mays Business School Research Paper No. 2012-19.
15. Andrés Fernández Díaz, Lorenzo Escot and Pilar Grau-Carles, 2012 "what's new and useful about chaos in economic science" Cuaderno de Trabajo número 02/2012.
16. Douglas L. Kiel "What Disaster Response Management Can Learn From Chaos Theory" http://www.library.ca.gov/crb/96/05/over_12.htm
17. Brown Stephen P. Osborne "Managing Change and Innovation in Public Service Organizations" Book, 2012., Page 12.

Музат Д.

Університет економіки і права «КРОК»

КОРПОРАТИВНЕ СЕРЕДОВИЩЕ В ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗМІН

Резюме

Стаття аналізує корпоративне середовище під час процесу впровадження змін. Розглянуто зовнішні та внутрішні фактори, які слід брати до уваги раді директорів у процесі впровадження змін. Засвідчено, що крім відомих внутрішніх і зовнішніх факторів корпоративного середовища, існують також рівною мірою незрозумілі або невизначені фактори, відомі, як хаотичні елементи, які необхідно враховувати. Ця робота є основою для подальшого дослідження цього питання.

Ключові слова: зміна, прийняття рішень, управління ризиками, хаос, корпоративне середовище, стратегія.

Музат Д.

Університет економіки и права «КРОК»

КОРПОРАТИВНАЯ СРЕДА В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ ПЕРЕМЕН

Резюме

Статья анализирует корпоративную среду во время процесса внедрения изменений. Рассмотрены внешние и внутренние факторы, которые следует принимать во внимание совету директоров в процессе внедрения изменений. Засвидетельствовано, что кроме известных внутренних и внешних факторов корпоративной среды, существуют также в равной степени непонятные или неопределенные факторы, известные, как хаотические элементы, которые необходимо учитывать. Эта работа является основой для дальнейшего исследования этого вопроса.

Ключевые слова: изменение, принятие решений, управление рисками, хаос, корпоративная среда, стратегия.

УДК 33:338

Аванесова Н. Е.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

**ОБОРОННА ПРОМИСЛОВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Обґрунтовано необхідність розробки основ бюджетного планування та механізми формування бюджету, а також затверджено пріоритетні напрями науково-технічного розвитку України, структуру оборонної промисловості України на засадах сталого розвитку. Наголошено на доцільності встановлення обмеження щодо виробництва продукції оборонного призначення, її експорту, приватизації майна оборонних підприємств.

Ключові слова: оборонна промисловість, економічна безпека, концерн.

Постановка проблеми. Воєнно-політичне керівництво більшості промислово розвинутих країн розглядають оборонно-промисловий комплекс як важливу складову стратегії національної безпеки та оборони країни і приділяють значну увагу захисту важливих і ефективно працюючих підприємств і організацій оборонної промисловості. В ньому сконцентровані значні інтелектуальні, виробничо-технічні та кваліфіковані людські ресурси, зберігається високий експортний потенціал, що забезпечує надходження до державного бюджету значних коштів [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Говорячи про вітчизняних авторів, слід відзначити публікації [5] Б.П. Андрусюка, О.Ф. Белова, В.Ю. Богдановича, Ю.І. Бута, В.Б. Вагапова, В. Горбуліна, О.М. Гончаренка, О.І. Гриненка, М.М. Денежкіна, В.С. Картавцева, О.І. Кузьмука, Б.А. Кормича, В.А. Костецького, Е.М. Лісіцина, В.Г. Лішавського, С.М. Нечхаєва, Ю.М. Оборотова, М.П. Орзіха, Б.А. Пережняка, С.М. Прилипка, В.Г. Радецького, І. Романченка, Г.І. Ситника, В.Б. Толубка, Ю.М. Тодики та ін. Водночас ситуація у світі постійно змінюється, з'являються нові виклики та загрози, усе це свідчить про необхідність проведення перманентних досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оборонно-промисловий комплекс як сектор економіки, призначений для розроблення і виробництва продукції оборонного призначення, фактично є фундаментом воєнної безпеки та оборони країни. Підтримання високого рівня його розвитку для багатьох розвинутих країн є одним із пріоритетних воєнно-економічних завдань національної політики.

Метою статті є збереження ефективного функціонування ОПК, спроможного вирішувати поставлені завдання в інтересах національної безпеки та оборони країни.

Виклад основного матеріалу. Скорочуючи фінансові витрати на оборонну промисловість, провідні західні країни водночас продовжують переоснащувати свої збройні сили (ЗС) якісно новими зразками озброєння і військової техніки (ОВТ), здійснюють перебудову оборонно-промислової бази, приводячи її у відповідність до сучасних стратегічних і політичних умов.

Стабільна робота підприємств і організацій ОПК не тільки створює передумови для розвитку наукової сфери і суміжних галузей промисловості, але й сприяє переходу від сировинної моделі економіки до моделі інноваційного розвитку.

Сучасна структура оборонної промисловості України за напрямками діяльності охоплює авіаційну, суднобудівну, оборонну галузі та галузь, що об'єднує радіоелектроніку, засоби зв'язку, електротехніку та приладобудування. До авіаційної галузі входять 40 державних підприємств і вісім акціонерних товариств; до суднобудівної – 25 державних підприємств, 29 акціонерних товариств і шість акціонерних товариств з державною часткою майна; до оборонної – 59 державних підприємств і 20 акціонерних товариств; до галузі, що об'єднує радіоелектроніку, засоби зв'язку, електротехніку та приладобудування, – 109 державних підприємств, 16 акціонерних товариств з державною часткою майна і 396 приватних акціонерних товариств [2]. За основними напрямками розробки озброєння і військової техніки ОПК має п'ять полігонів та унікальну випробувальну базу [2].

Сучасний вітчизняний ОПК спроможний розробляти та виготовляти окремі інтелектуальні, високоточні й наукомісткі види озброєння і військової техніки та їх підсистеми (рис. 1).

Оборонно-промислому комплексу належить значна роль у створенні деяких російських видів озброєнь, які сьогодні перебувають на озброєнні Збройних сил України (двигуни для літаків і гелікоптерів, електроніка, різні типи ракет для винищувачів, ракети «земля – земля» тощо). Це, своєю чергою, зумовлює тісну кооперацію оборонних підприємств України і Росії.

Державна політика у сфері розвитку ОПК насамперед повинна ґрунтуватися на створенні сучасної нормативно-правової бази, яка б регламентувала його розвиток. Сьогодні на законодавчому рівні розроблено та запроваджено систему регулювання діяльності суб'єктів господарської діяльності, включаючи сферу створення та виробництва продукції оборонного призначення. Встановлено обмеження щодо виробництва продукції



Рис. 1. Сучасна структура оборонної промисловості України

оборонного призначення, її експорту, приватизації майна оборонних підприємств. Розроблено основи бюджетного планування та механізми формування бюджету, а також затверджено пріоритетні напрями науково-технічного розвитку України [3].

Кілька років тому в Україні було ліквідовано Міністерство промислової політики. Космічна галузь збереглася в особі Державного космічного агентства. Авіаційна галузь залишилася без господаря та розірваною на частини. Оборонна галузь передана державою в управління господарською структурою в особі Державного концерну «Укроборонпром».

Закон України «Про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі» вивів учасників концерну (підприємства оборонної промисловості) зі сфери управлінні органів виконавчої влади. Управління концерном покладено на Наглядову раду. При цьому, звертаю увагу, визначено, що Наглядова рада діє на громадських засадах. Але саме на цей орган управління покладається відповідальність за визначення стратегії розвитку оборонної промисловості, напрямів його діяльності, прийняття рішень з розвитку, ліквідації підприємств та їх життєдіяльності.

По суті, це означає, що держава практично перебрала відповідальність за розвиток оборонної промисловості та обороноздатність держави в частині забезпечення ЗСУ озброєнням і військовою технікою на господарську структуру, якою і є концерн «Укроборонпром».

У ст. 2 Закону України «Про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі» наведено що відноситься до об'єктів управління державної власності в оборонно-промисловому комплексі (рис. 2) [3].

Суб'єктами управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі є:

- Кабінет Міністрів України;
- Державний концерн «Укроборонпром».

Створена система управління в оборонному секторі економіки не відповідає ст. 17 Конституції України, яка визначає, що забезпечення економічної безпеки країни є найважливішою функцією держави [4].

Концерн не охоплює всі сфери діяльності оборонної промисловості. В нього не входять підприємства авіаційної галузі. Проведена реформа у сфері ОПК розірвала зв'язки між конструкторськими бюро і заводами-виробниками, які завжди працювали в рамках однієї галузі. Як приклад,

можна привести, до чого призвели реформи в авіаційній галузі. Основні підприємства, які й дозволяють говорити про можливість розвитку авіації в Україні, опинилися в різних сферах управління: ДП «Антонов» – начебто у сфері управління Міністерства економічного розвитку і торгівлі; ДП «Івченко-Прогрес» – у сфері управління ДК «Укроборонпром»; ТОВ «Мотор-Січ» – приватизовано і знаходиться поза стратегії та планів державного розвитку.

Не заглиблюючись в законодавчу сферу, можна з високим ступенем впевненості сказати, що в документах щодо створення концерну «Укроборонпром» проглядаються ознаки порушень законодавства про захист економічної конкуренції, насамперед у питаннях високої концентрації суб'єктів господарювання, їх фінансової залежності від концерну. У цих умовах насторожує, що створення концерну не було погоджено з Антимонопольним комітетом України.

Аналіз діяльності концерну показує, що його створення призвело до ще більшої монополізації виробництва, до зниження конкуренції та зростання цін на продукцію підприємств концерну як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. На рівні цін, безумовно, відбивається необхідність утримання апарату концерну та забезпечення його життєдіяльності, що можливо тільки за рахунок господарської діяльності підприємств.

Концерн не став і не може стати державним органом управління у сфері ВТС, який би системно представляв інтереси держави при організації співпраці з іншими країнами. Він не має права законодавчої ініціативи, не є державним розпорядником бюджетних коштів, а отже, ніяк не може забезпечити розвиток оборонних виробничих потужностей, створення нових технологій, організації наукових досліджень в оборонній сфері, підготовку кадрів для оборонних підприємств.

Існуючі окремі структурні підрозділи в складі Міністерства оборони та Міністерства економічного розвитку і торгівлі, які займаються цим напрямком діяльності, також не мають можливості впливати на зазначені процеси на державному рівні і працюють неефективно.

У цих умовах мимоволі виникає ряд питань. Який орган державного управління відповідає, за:

- визначення стратегії, напрямів розвитку та планування розвитку промисловості України;
- планування, організацію, фінансове забезпечення підготовки;
- виробництва та розвитку сучасних технологій у виробничій сфері;

– оптимізацію існуючих і впровадження нових виробничих потужностей;

– контроль виконання державного замовлення з розробки та виробництва озброєння і військової техніки підприємствами галузі;

– організацію наукової роботи в сфері машинобудування, прикладних досліджень в КБ та НДІ галузі; організацію фундаментальних досліджень підрозділами НАНУ в інтересах підприємств промисловості;

– вироблення вимог до підготовки фахівців у вищих

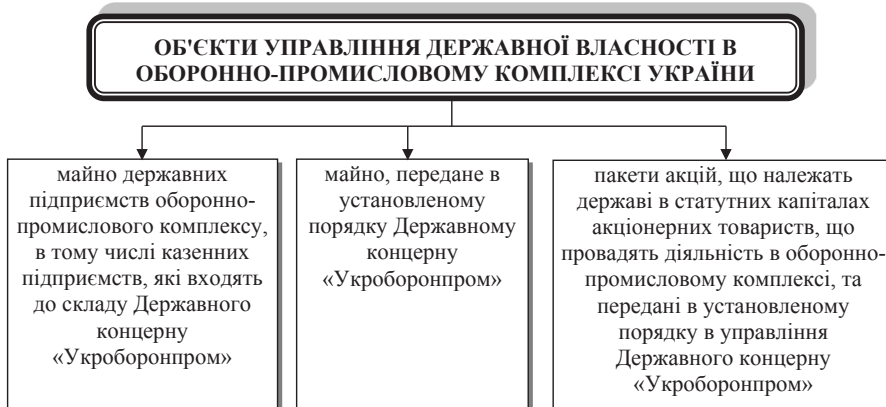


Рис. 2. Об'єкти управління державної власності в оборонно-промисловому комплексі України

навчальних закладах для потреб підприємств промисловості, організацію підготовки фахівців робочих спеціальностей;

- організацію співпраці з іншими країнами з метою формування міжнародних кооперацій по створенню нових видів промислової продукції, впровадження сучасних іноземних технологій на підприємствах, розробку програм розвитку;

- забезпечення просування продукції підприємств на міжнародні ринки, проведення маркетингових досліджень та організацію закупівлі необхідного для підприємств іноземного промислового обладнання і верстатів.

11 грудня 2014 р. в рамках Програми дій уряду був сформований новий Державний орган управління – Агентство з питань ОПК.

Сучасна структура вітчизняного ОПК формується з підприємств різних форм власності, які входять до сфери управління (або сфери діяльності) центральних органів виконавчої влади.

Враховуючи аналіз стану та проблем функціонування ОПК, можна виділити певні основні тенденції його розвитку. Зокрема, зростає кількість роздержавлених оборонних підприємств.

Сьогодні вже тільки половина від загальної кількості машинобудівних підприємств має державну форму власності. Збільшення частки підприємств з недержавною формою власності створює сприятливі умови для реалізації інтеграційних процесів в ОПК.

Зростає роль роздержавлених підприємств у виробництві та реалізації продукції. Сьогодні їх прибуток перевищує 50% від загального прибутку всіх промислових підприємств ОПК, оборотні кошти становлять майже 53%, виручка від реалізації – близько 58%, частка експортної продукції підприємств недержавної форми власності зросла з 36 до 55% залежно від галузі оборонної промисловості. Інтенсивніше і в більших обсягах інвестуються підприємства і організації недержавних форм власності (у загальному обсязі інвестицій – близько 60%) [5].

Формується «ядро» ОПК в окремих оборонних галузях промисловості. Основні обсяги виробництва високотехнологічної продукції (переважно складних систем та комплексів) концентруються на невеликій кількості оборонних підприємств. Кількість працюючих на рентабельних підприємствах в оборонних галузях становить 40–70% від загальної чисельності працюючих у цих галузях.

Спостерігається різна готовність підприємств галузей ОПК до інтеграційних перетворень. Найбільше готові до них підприємства таких галузей, як авіакосмічна, двигунобудування, виробництво радіолокаційної техніки та озброєння, бронетанкобудування. У суднобудуванні організовано спільні підприємства з іноземними компаніями і фірмами. В інших галузях про-

цеси інтеграції перебувають на початковій стадії, і для їх реалізації потрібно значно більше часу.

Державна політика є сферою формування ієрархій пріоритетності розвитку тих чи інших секторів економіки і суспільного життя та лобювання їх фінансування. Слід констатувати, що оборонна промисловість України займає значно скромнішу сходинку в державній ієрархії пріоритетів, ніж вона займала на початку 1990-х років.

Тільки після десяти років занедбування держава почала грати активнішу роль в модернізації ОПК, що створює передумови для позитивних зрушень в галузі. Стратегічні напрями модернізації та реформування ОПК України наведені на рис. 3

Одним з основних напрямів структурної перебудови ОПК є концентрація науково-технічного і виробничого потенціалів шляхом формування великих інтегрованих структур, конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках [6].

У результаті структурної перебудови ОПК України буде складатися з підприємств трьох видів (рис. 4).

Галузь відчуває гостру нестачу фахівців з сучасних інформаційних технологій, особливо менеджерів. «У більшості керівників колишніх підприємств державної власності не вистачає духу підприємництва, маркетингових навичок та здатності залучати зовнішні інвестиційні кошти; тобто зміни у верхньому ешелоні управлінців є необхідними» [7].

Висновки і пропозиції. Таким чином, проблемою в оборонній промисловості є старіння кадрів,

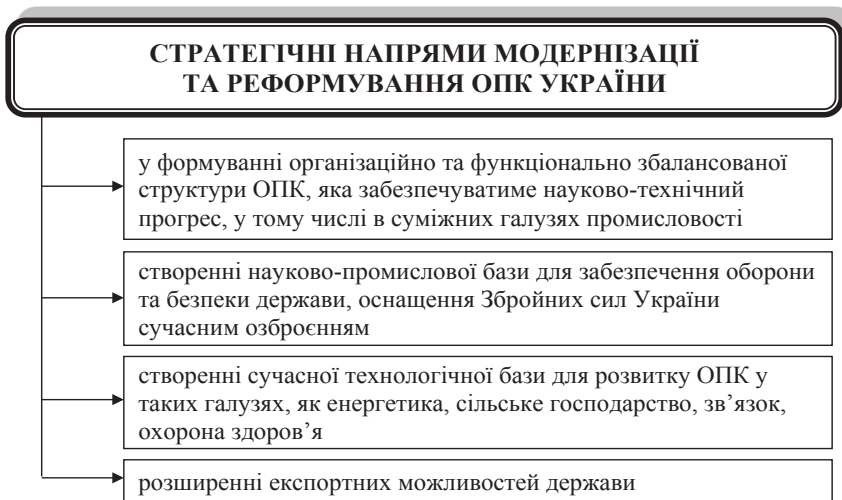


Рис. 3. Стратегічні напрями модернізації та реформування ОПК України

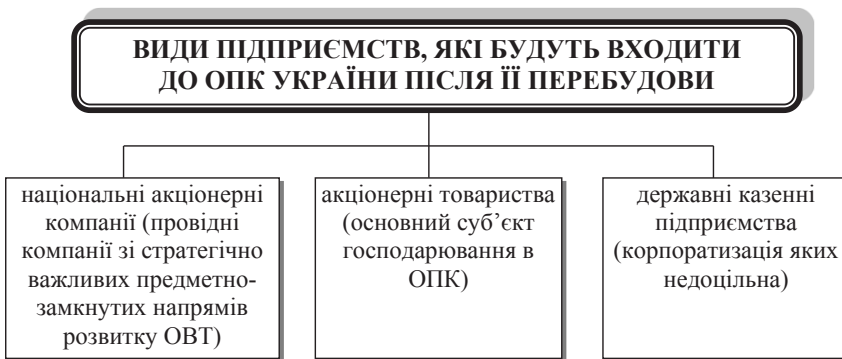


Рис. 4. Види підприємств, які будуть входити до ОПК України після її перебудови

особливо адміністративного персоналу. Середній вік управлінців структур, які є потенційними інвесторами (фінансово-кредитні установи, страхові компанії), значно нижчий від віку менеджерів оборонних підприємств. Нове покоління менеджерів є більш адаптованим до сучасних умов і має інше бачення перспектив і шляхів розвитку галузі, ніж фахівців, чий світогляд сформова-

ний за часів СРСР. Але залучення молоді в ОПК є також проблематичним. Якщо раніше робота в «оборонці» була привабливою для молоді, давала їй можливість кар'єрного і матеріального росту, то сьогодні ОПК більше асоціюється з застоєм, безперспективністю, низьким рівнем соціальної захищеності, багатомісячними заборгованостями із зарплат тощо.

Список літератури:

1. Александров О.С. Концепція «розумної оборони» НАТО: сутність і перспективи реалізації / О.С. Александров // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 4. – С. 182–188.
2. Арзуманян Р., Гриняев С. О новых направлениях развития военной науки в США // Зарубежное военное обозрение. – 2012. – № 11.
3. Безпека та стабільність країн постсоціалістичної Європи в контексті розширення НАТО: ілюзії та реалії // Матеріали міжнар. наук. семінару (м. Чернівці) / О.В. Добржанський (ред. кол.). – Чернівці : Золоті литаври, 2003. – 129 с.
4. Головина К.Г. Стратегические концепции НАТО 1991, 1999 и 2010 годов: трансформация роли Альянса // Наукові праці історичного факультету Запорізького НУ. – Вип. XXXI. – С. 305–307.
5. Гуменюк Б. Глобалізація і сучасний міжнародний процес / Б. Гуменюк, С. Шергіна. – К. : Університет «Україна», 2009. – 508 с.
6. Кабаненко І., Риженко А. «Нові мислення військових – ключ до успіху реформ» / І. Кабаненко, А. Риженко // Морська держава. – 2005. – № 2. – С. 6–11.
7. Мунтіян В.І. Реформування Збройних сил України: Погляд крізь призму Держбюджету-2004 / В.І. Мунтіян // Наука і оборона. – 2005. – № 4. – С. 7–13.

Аванесова Н. Э.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

ОБОРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Резюме

Обоснована необхідність розробки основ бюджетного планування і механізми формування бюджету, а також утверждены приоритетные направления научно-технического развития Украины, структурирование оборонной промышленности Украины на принципах устойчивого развития. Отмечена целесообразность установления ограничения по производству продукции оборонного назначения, ее экспорта, приватизации имущества оборонных предприятий.

Ключевые слова: оборонная промышленность, экономическая безопасность, концерн.

Avanesova N. E.

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

DEFENCE INDUSTRY OF UKRAINE ECONOMY AS RESEARCH OBJECT IN THE STATE OF ECONOMIC SECURITY

Summary

In the article the necessity of developing a framework of budgetary planning and budgeting mechanisms, and approved priority directions of scientific and technological development of Ukraine, structuring of defense industries Ukraine on the principles of sustainable development. Emphasized the expediency of establishing limits on defense production, exports, privatization of defense companies.

Keywords: defense industry, economic security concern.

УДК 336.02

Байрактар Ю. П.

Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕТАПИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

У статті досліджуються сутність та етапи формування нефінансової звітності. Нефінансова звітність є невід'ємним етапом впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) в діяльність підприємств. Її зміст відображає основні економічні, екологічні та соціальні аспекти діяльності організацій. Розглянуто основні міжнародні стандарти нефінансової звітності та надано практичні рекомендації щодо її підготовки.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, нефінансова звітність, звітність зі сталого розвитку, принципи не фінансової звітності, етапи формування не фінансового звіту.

Постановка проблеми. Серед лідерів українського бізнесу зростає розуміння того, що підготовка нефінансової звітності як частини впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності допомагає компаніям завоювати довіру зацікавлених сторін завдяки розкриттю позиції компанії з економічних, соціальних та екологічних питань. За умов фінансової, економічної та політичної кризи, що склалася у країні стає зрозумілим, що тільки впровадження ефективних форм господарювання дозволить сформуванню сталого суспільства та забезпечити безперервну діяльність суб'єкта господарювання. Фактори економічної ефективності, у свою чергу, повинні істотно доповнюватися чинниками етичного, соціального та екологічного характеру [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні вчені В. Воробей, В. Журовська, М. Саприкіна, О. Ляшенко, Н. Сміт, Д. Сітковський, Н. Супрун, О. Герасименко, А. Колот та інші у своїх дослідженнях виділили основні проблеми впровадження міжнародних стандартів нефінансової звітності в діяльність корпорацій, проблеми соціального аудиту та здійснення обліку соціальної відповідальності. Однак, для формування ефективних корпоративних відносин в Україні актуальними залишаються питання підвищення рівня розкриття фінансової та нефінансової інформації вітчизняними підприємствами.

Метою дослідження є надання практичних рекомендацій для підготовки нефінансової звітності суб'єктами господарювання на сучасному етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Нефінансова звітність є досить новою корпоративною практикою як в Україні, так і в світі, тому не існує однозначного визначення цього поняття. Зазвичай під цим поняттям розуміють звітність організації щодо її економічних, соціальних і екологічних результатів діяльності. Вона може розкривати питання за такими напрямками: управління персоналом, охорона праці і техніка безпеки, корпоративне управління, управління ризиками, благодійність, охорона навколишнього середовища, управління якістю продукції, взаємодія із зацікавленими сторонами, дотримання принципів корпоративної етики. У таблиці 1 наведено результати проведеного автором узагальнення визначень поняття «не фінансова звітність».

Історію нефінансової звітності можна умовно розділити на чотири етапи залежно від того, яку основну функцію вона виконувала [2]:

- 1 – інформаційну;
- 2 – рекламну;
- 3 – комунікативну;
- 4 – інструмента планування та оцінки.

Таблиця 1

Визначення поняття нефінансової звітності

Джерело	Визначення
Агентство з соціальної інформації (АСІ)	Соціальний звіт – документ, що висвітлює оцінку громадського впливу компанії.
Асоціація дипломованих присяжних бухгалтерів (ACCA)	Звітування в сфері сталого розвитку – звітування про економічні, соціальні та екологічні спекти діяльності організації.
Асоціація дипломованих головних бухгалтерів (CGA – Canada)	Звіт про корпоративну стійкість – засіб комунікації із зацікавленими сторонами з приводу економічних, екологічних та соціальних результатів діяльності організації.

Перші практичні спроби складання звітів були зроблені в Європі у 70-х роках ХХ століття. Нерідко ці публікації з'являлися у зв'язку з конфліктними ситуаціями, що виникали або всередині компанії (серед працівників, з участю профспілок), або ззовні (претензії, висунуті громадськими організаціями, жителями тих чи інших територій, критичні виступи в пресі тощо). Наприклад, відомий випадок зі світовим гігантом Nike, який порушував права працівників своїх фабрик у країнах третього світу, чи випадок з великим розливом нафти компанією Shell у 1976 р. Ці звіти рідко мали чітку періодичність, як правило, звітність мала безсистемний характер тощо.

На першому етапі інформаційна функція нефінансових звітів була однією із найважливіших, але нині вона ґрунтовно доповнена іншими стратегічними завданнями.

На другому етапі спостерігаємо значний розвиток методології звітності. Зміст звітів ставав все більш різноманітним, вони почали активно використовуватися компаніями в цілях PR (Public Relations – зв'язки з громадськістю).

На третьому етапі відбулася конвергенція теорії стейкхолдерів та концепції корпоративної відповідальності, все частіше лунали пропозиції використовувати звіт як засіб зворотного зв'язку із зацікавленими сторонами. Комунікативна функція виявилася набагато продуктивнішою, ніж тільки PR, і сьогодні обов'язково береться до уваги під час розробки концепції звіту.

На четвертому етапі, що розпочався у 1990-х роках, сформувався підхід, згідно з яким діяльність у сфері корпоративної відповідальності або сталого розвитку повинна мати системний характер, тобто управлятися так само, як і інші бізнес-процеси. Багато великих компаній розробили власні системи управління цією діяльністю. Саме тоді визначилася найважливіша внутрішня функ-

ція нефінансових звітів – це інструмент планування й оцінки діяльності.

Сьогодні нефінансова звітність, незважаючи на добровільний характер, стає все більш поширеною діловою практикою соціально-відповідальних компаній в усьому світі. Вона дозволяє підвищити відкритість та прозорість компаній, а також вміння і готовність вести конструктивний діалог зі своїми стейкхолдерами.

У країнах Європейського Союзу соціальна звітність є обов'язковою для певних груп компаній. Найбільш чітко тенденції становлення простежуються у Франції, Норвегії, Швейцарії [3].

Незважаючи на те, що нефінансова звітність в Україні, порівняно з країнами Європейського Союзу, перебуває на етапі становлення, вона має значний потенціал розвитку. Ключову роль у залученні бізнесу до цього процесу має розвиток мережі Глобального договору ООН (рис. 1), Глобальної ініціативи зі звітності (GRI), міжнародного стандарту AA1000 та ін.

Підготовка нефінансового звіту у довільній формі або за одним з міжнародних стандартів є фінальним етапом впровадження стратегій корпоративної соціальної відповідальності суб'єктом господарської діяльності.

Підготовка нефінансової звітності передбачає побудову стійкої системи взаємодії з зацікавленими сторонами, а також збору та аналізу інформації. Вирішення цього завдання неможливе без підтримки з боку вищого керівництва, активної участі співробітників, чіткого розподілу відповідальності між підрозділами та достатніх ресурсів. У цілому весь процес підготовки нефінансового звіту можна розділити на шість етапів, кожен із яких має різний термін реалізації (рис. 2).

Перший етап полягає у плануванні процесу. Варто організувати робочу групу, яка складається з представників різних функцій організації, на чолі з керівником процесу підготовки звітності. Його основним завданням є координація взаємодії з зацікавленими сторонами та підготовка інфор-



Рис. 2. Основні етапи підготовки нефінансової звітності

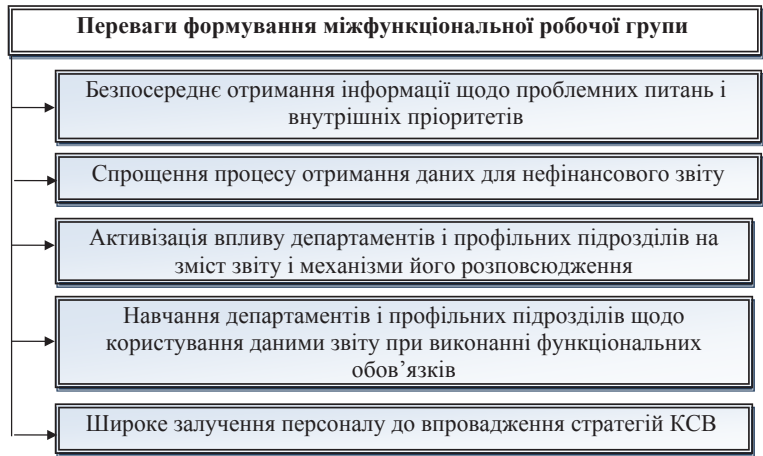


Рис. 3. Переваги формування міжфункціональної робочої групи [5, ст. 77]

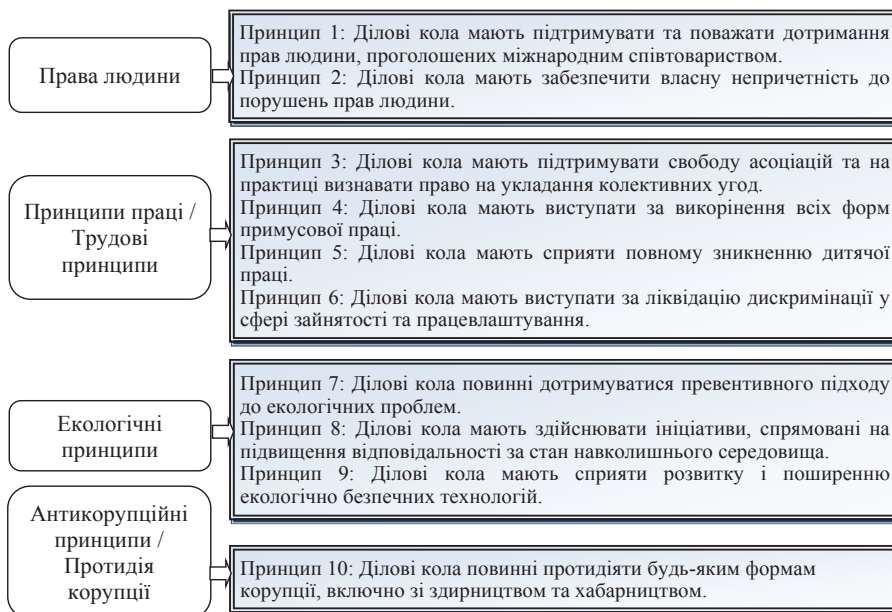


Рис. 1. Принципи Глобального договору ООН [4]

мації щодо низки обраних напрямів. Робоча група може складатися з представників відділів планування і стратегічного розвитку, маркетингу, комунікацій і управління персоналом, фінансового і виробничого відділів, а також відповідальних за зв'язок з інвесторами і органами влади (держав-

ними і місцевого самоврядування), за охорону праці й екологію [5]. Група повинна візуалізувати звіт, визначивши, який результат вони очікують отримати – брошуру у вільній формі або верифікований звіт відповідно до міжнародних стандартів.

Другим етапом є взаємодія із зацікавленими сторонами з метою виявлення найбільш важливих для них питань і відображення їх у звіті. Організація може використовувати результати, отримані у ході опитувань і консультацій, що проводилися протягом року, або організувати спеціальні заходи, приурочені до підготовки звіту.

Визначення меж звітності та вибір тем і показників, на яких варто скон-

центрувати увагу, є третім етапом підготовки нефінансового звіту. Для цього компанії спочатку слід розробити методологію, спрямовану на визначення найбільш значимих питань. Залучення до цього процесу зацікавлених сторін є одним із способів визначення питань, які є важливими для суспільства в цілому, а значить, і для компанії зокрема. Провідні організації використовують у своїх звітах дані, отримані під час діалогів з зацікавленими сторонами, щоб вибудувати свою діяльність у відповідності з принципами сталого розвитку. За допомогою нефінансової звітності компанії можуть реагувати на побоювання і очікування зацікавлених сторін, демонструючи, що їх вимоги прийняті до уваги.

Автором встановлено, що при визначенні істотних питань для висвітлення у нефінансовій звітності міжнародний стандарт звітності в галузі сталого розвитку GRI пропонує компаніям керуватися чотирма основними принципами (рис. 4).

На основі виявлених суттєвих питань компанія може розробити структурний макет звіту. Для розробки структури звіту важливо дотримуватися принцип суттєвості (матеріальності). Бажання організації розповісти про себе якомога більше цілком зрозуміле, але недоцільно витрачати на це час співробітників і додаткові ресурси.

Нефінансова звітність сприяє більш успішному і стійкому розвитку організації за рахунок своєчасного задоволення інформаційних потреб зацікавлених сторін щодо економічних, соціальних та екологічних показників діяльності суб'єкта господарювання.

Нефінансовий звіт покликаний задовольнити інформаційні потреби всіх зацікавлених сторін, проте деякі питання можуть виявитися недостатньо висвітленими. Щоб запобігти цьому, необхідно визначити складові такого звіту та його цільову аудиторію. Для додаткової комунікації організації можуть також використовувати корпоративний веб-сайт, корпоративні видання, публікації в ЗМІ, спеціальні додаткові звіти, а також інтерактивні заходи, включаючи круглі столи, конференції, форуми, фокус-групи, презентації тощо.

Четвертий етап – збір та перевірка даних – найбільш трудомісткий етап підготовки звіту. Уникнути зайвої роботи можна за умови його максимальної інтеграції з іншими процесами підготовки звітності в організації.

Інформація, необхідна для нефінансового звіту, міститься у внутрішньо корпоративній документа-

ції. У деяких компаніях – в декількох інформаційних системах, що використовуються різними департаментами та відділами. Необхідно врахувати існування паралельних систем обліку: управлінського і податкового. У зв'язку з цим доцільним є складання внутрішнього переліку всіх потенційних джерел даних, при цьому в окремих випадках єдиним можливим варіантом є проведення інтерв'ю з відповідальними особами [8]. Наприклад, варто використовувати показники, які подаються до статистичних органів, або є частиною управлінської звітності. Інші показники можна включити до регламенту і збирати на постійній основі, а не запитувати їх кожен рік.

Процес роботи з даними вимагає певної послідовності (рис. 5):

- формування базової сукупності ключових показників;
- визначення джерел інформації;
- систематизація даних;
- структурування даних;
- аналіз даних.

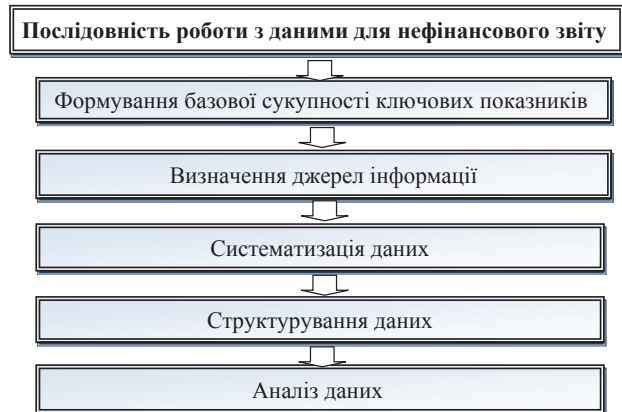


Рис. 5. Загальна модель роботи з даними [5, ст. 79]

Багато міжнародних компанії для збору інформації залучають незалежних аудиторів для верифікації нефінансової звітності.

Написання нефінансового звіту – п'ятий етап. Цим може займатися керівник, відповідальний за складання звіту, співробітники залучених підрозділів або сторонні копірайтери. Значно полегшити процес складання звіту може наявність структурного макета, списку суттєвих питань, а також

протоколів інтерв'ю з керівництвом і зустрічей із зацікавленими сторонами.

Найбільш економічною є практика, за якої співробітники самостійно готують текст звіту. Вони краще знають внутрішнє середовище компанії та з більшою ймовірністю можуть передбачити реакцію зацікавлених сторін після публікації звіту.

Нефінансовий звіт варто позиціонувати як механізм реалізації комплексних цілей, наприклад, він може формуватися паралельно з оцінкою ефективності проєктів СВБ або при щорічному перегляді стратегії СВБ. Систематизувати й аналізу-

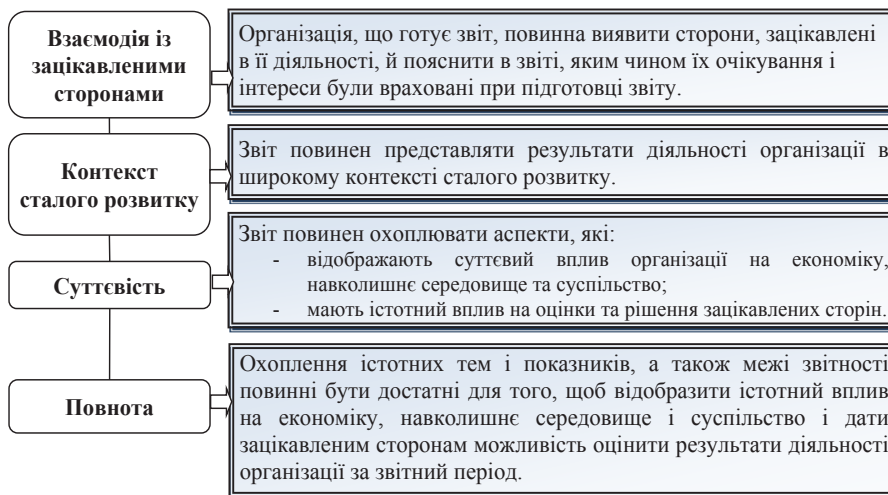


Рис. 4. Принципи міжнародного стандарту звітності у галузі сталого розвитку GRI [7]

вати дані раціонально одночасно з формуванням фінансових звітів. Різні розділи (у т. ч. таблиці, діаграми, коментарі) доцільно використовувати для інших комунікативних цілей [5, ст. 80].

Останнім, шостим, етапом є верифікація та аудит нефінансового звіту. Поширювання нефінансової звітності, власне, як і фінансової, ініціює питання правдивості тез і реалістичності наданої інформації.

Першочерговими адресатами звітності є причетні групи впливу, наприклад працівники, бізнес-партнери, акціонери. Варто враховувати, що вони детально аналізують презентовані факти, твердження і думки з урахуванням доступної їм інформації, що є значущою обставиною, зважаючи на швидкість інформаційних потоків і репутаційних ризиків [9].

Метою верифікації нефінансової звітності є підтвердження достовірності (правдивості) кількісних показників і якісної інформації.

Верифікація є ознакою відповідності очікуванням груп впливу, оцінкою відображених в звіті соціальних аспектів. Верифікації підлягають не тільки показники нефінансового звіту, але і методики їхнього розрахунку, систематизації і аналізу, що сприяє підтвердженню правдивості інформації і вдосконаленню системи управління соціальною відповідальністю бізнесу. Верифікація та аудит нефінансової звітності є свідченням фундаментальності соціальної відповідальності [5, ст. 80].

Прагнучи відповідати високим стандартам відповідального ведення бізнесу й обравши європейську спрямованість розвитку Україна як суверенна держава та українські підприємства

зокрема повинні визнати пріоритетними напрямами діяльності: дотримання прав людини, гарантування безпечних умов праці й можливостей для постійного розвитку та самовдосконалення, підтримку духовних цінностей, турботу про молодь, відповідальність перед партнерами і клієнтами та запобігання корупційним проявам тощо [10].

Висновки. Підготовка нефінансової звітності – досить нова корпоративна практика як в Україні, так і в світі в цілому. У зв'язку з цим існує низка проблем, пов'язаних з термінологією, стандартами і сприйняттям нефінансової звітності у суспільстві. Незважаючи на це, практика підготовки нефінансової звітності є серйозною інвестицією у довгострокові відносини з ключовими зацікавленими сторонами.

Нааявність нефінансової звітності дозволяє українським компаніям зберегти і розширити бізнес з транснаціональними компаніями, вийти на ринки, де КСВ є фактором конкурентної боротьби. Дослідження показали, що рівень з підготовки нефінансової звітності з КСВ в Україні перебуває поки на низькому рівні. Проте українські компанії, які вже взяли її на озброєння, не повинні відмовлятися від своїх планів в умовах економічної, політичної та соціальної кризи, що склалася в країні, так як існує безліч способів зниження витрат на складання звітності без погіршення її якості. В умовах кризи в Україні КСВ і нефінансова звітність стали особливо актуальними, оскільки зацікавлені сторони висувають все більше і більше вимог, які, перш за все, належать до забезпечення безпеки працівників та збереження робочих місць.

Список літератури:

1. Боцян Т.В. Етичність бізнесу в Україні крізь призму не фінансової звітності / Економіка та управління національним господарством [ЕЧ-XXI № 3-4(1)'2013] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2013/3-4/201317.html>.
2. Сайт Агентства соціальної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.soc-otvet.ru/asi/nonfinancialreporting>.
3. World Business Council for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wbcsd.ch.
4. United Nations Global Compact [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unglobalcompact.org/languages/russian/ten_principles.html.
5. Нохріна Л.А. Конспект лекцій з дисципліни «Соціальні технології» (для студентів 4 курсу денної і 4, 5 курсу заочної форми навчання напрямів підготовки 6.140101 «Готельно-ресторанна справа», 6.140103 «Туризм») / Л.А. Нохріна. Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 106 с.
6. Свод основных признаков социально ответственной компании // Бизнес и общество. – 2004. – № 4-5. – 23-24 с.
7. Керівництво звітності в сфері сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G4-Part-One.pdf>.
8. Коновалова Л.Н., Корсаков М.И., Якимец В.Н. Управление социальными программами компании / Под ред. Литовченко С.Е. – М. : Ассоциация менеджеров России, 2003. – 152 с.
9. Стандарт верификации отчетов AA1000, «AccountAbility» / Перевод с английского и общая редакция Агентства социальной информации. – М., 2013. – 26 с.
10. Москалюк А.А. Сучасні умови розвитку нефінансової звітності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2410>.

Байрактар Ю. А.

Киевская государственная академия водного транспорта имени гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭТАПЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Резюме

В статье исследуются сущность и этапы формирования нефинансовой отчетности. Нефинансовая отчетность является неотъемлемым этапом внедрения концепции корпоративной социальной ответственности в деятельность предприятий. Ее содержание отображает основные экономические, экологические и социальные аспекты деятельности организаций. Рассмотрены основные международные стандарты нефинансовой отчетности и представлены практические рекомендации относительно ее подготовки.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, нефинансовая отчетность, отчетность устойчивого развития, принципы нефинансовой отчетности, этапы формирования нефинансового отчета.

Bayraktar Y. P.

Kyiv State Maritime Academy after hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy

NON-FINANCIAL REPORTING OF THE COMPANY AND THE STAGES OF ITS FORMATION

Summary

The article analyses the essence and stages of formation of non-financial reporting. Non-financial reporting is an integral stage of introducing the concept of corporate social responsibility (hereinafter CSR) to the activities of enterprises. Its content reflects the main economic, environmental and social aspects of organizations. The main international standards of non-financial reporting were reviewed in the article, and practical recommendations for its preparation were provided.

Keywords: corporate social responsibility, non-financial reporting, reporting on sustainable development, principles of non-financial reporting, stages of non-financial reports formation.

УДК 658.18:330.4

Бархасва А. Ю.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ВПЛИВ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Досліджені питання оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури на будівельних підприємствах. Визначена необхідність удосконалення методичного інструментарію для оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури на будівельних підприємствах. Отримані результати можуть бути використані при побудові інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління логістичною інфраструктурою будівельних підприємств.

Ключові слова: логістична інфраструктура підприємства, рівень розвитку логістичної інфраструктури підприємства, оцінка логістичної інфраструктури будівельних підприємств, інформаційно-аналітичне забезпечення управління логістичною інфраструктурою, методика оцінки логістичної інфраструктури підприємств.

Постановка проблеми. Стратегічне управління та вибір напрямку розвитку логістичної інфраструктури підприємства неможливі без досліджень стану її розвитку. Метою такого аналізу є оцінка логістичної інфраструктури підприємства на основі визначення часткових показників та загальних компонент рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств. На основі аналізу рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства можна визначити напрями управління логістичною інфраструктурою будівельних підприємств для удосконалення її стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в наукових колах немає єдиної методики оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств, зокрема, і підприємств будівельної галузі. Були зроблені деякі дослідження відносно методик оцінки логістичної інфраструктури вітчизняними науковцями М.О. Довба, Е.В. Крикавським, О.А. Похильченко, Н.Б. Савіною, Н.В. Чернопиською та зарубіжними науковцями А.В. Дмитрієвим, А. Курбановим, Т. Курбановим, В.І. Сергеевим та ін., але методика оцінки логістичної інфраструктури будівельних підприємств ще не була розглянута, тому, на нашу думку, підходи до оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури потребують подальших досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Раніше не приділялося достатньої уваги питанням удосконалення методики оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури на підприємствах будівельної галузі.

Метою статті є удосконалення існуючих теоретико-методичних розробок оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури підприємств будівель-

ної галузі та її впливу на отримання конкурентних переваг для підприємств будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу. З метою розробки методики оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств доцільно розглянути існуючі методики вітчизняних та зарубіжних вчених.

Н.Б. Савіна виділяє такі об'єкти логістичної інфраструктури [1, с. 166]:

- об'єкти основних засобів;
- об'єкти інвестиційної нерухомості;
- необоротні активи, утримувані для продажу;
- запаси (товари).

У той же час Е.В. Крикавський виділяє наступні показники, що характеризують логістичну інфраструктуру:

- технічні (наявність автострад, міжнародного автопарку, міждержавного залізничного сполучення, морських (річкових) портів, логістичних центрів);
- організаційно-економічні (наявність підприємств, які надають спеціалізовані логістичні послуги: транспортно-експедиційні, складські; наявність підприємств, які надають комплексні логістичні послуги, з них: логістичні оператори 3PL, логістичні оператори 4PL) [2, с. 61–62].

На противагу, А. Курбанов та Т. Курбанов пропонують методику, яка складається з трьох складових: - оперативна оцінка ступеня відповідності об'єктів інфраструктури логістичної системи потребам організації;

- економічне обґрунтування напрямів використання об'єктів інфраструктури логістичної системи при реалізації концепції аутсорсингу;
- обґрунтування вихідних даних (інформаційне забезпечення оцінки) [3, с. 41].

А.В. Дмитрієв для здійснення ефективного контролю за діяльністю логістичної інфраструктури розробив показники ефективності, які відображають природу логістичних процесів на різних рівнях управління:

- безперервність виробничого процесу, яка вимірюється в кількості операцій і часу проходження циклу;
- рівномірність оптимального обсягу запасів без зайвих запасів, простоїв і відмов;
- час простоїв виробництва та товарних потоків;
- час очікування відвантажень;
- точність виконання прогнозів та розбіжність планових та реальних показників при змодельованій оптимально статистиці;
- собівартість складського зберігання (на палето-місце або метр квадратний складських площин);
- швидкість обробки палети по кожній складській операції;
- показник транспортних витрат на одиницю продукції [4, с. 35].

З метою удосконалення існуючих методик і розробок пропонуємо власну методику оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури на підприємствах будівельної галузі.

Логістична інфраструктура будівельного підприємства розглядається як комплексна категорія, що складається із сукупності організаційно-економічних та технічних елементів, за допомогою яких матеріальні, фінансові, інформаційні та інші потоки здійснюють циклічний рух з найбільшою ефективністю від постачальників матеріалів та обладнання до виготовлення кінцевого продукту будівельного підприємства, який реалізується споживачу.

Рівень розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства – це її здатність протистояти впливу зовнішніх факторів і підтримувати високий рівень якості продукту будівельного підприємства з прийнятним рівнем логістичних витрат.

Оцінка рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств представляє собою сукупність операцій, які повинні виконуватись з дотриманням ряду принципів:

- використання комплексного підходу до оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств;
- параметричність факторів, що формують систему оцінки логістичної інфраструктури будівельних підприємств; враховуючи вплив різних груп зовнішніх та внутрішніх факторів;
- багаторівневості системи оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства.

Основними завданнями оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств визначено:

- вибір системи часткових показників оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств;
- інтегральна оцінка рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств.

Пропонуємо розглянути структуру інтегрального критерію рівня розвитку логістичної інфраструктури (рис. 1).

У таблиці 1 охарактеризуємо показники, які визначають матеріальну, фінансову, людську та інформаційну компоненти.

У результаті отримаємо сукупність показників, за допомогою яких розрахуємо часткові критерії розвитку логістичної інфраструктури.

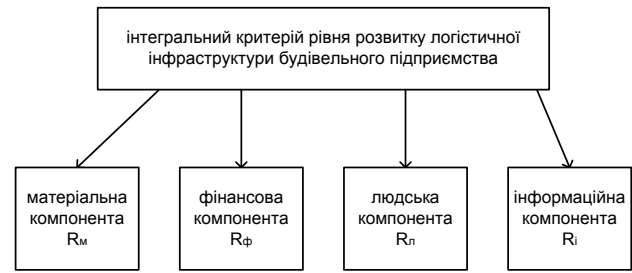


Рис. 1. Інтегральний критерій рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства

Таблиця 1
Показники оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства

Компонента	Показники оцінки
матеріальна складова	рентабельність основних засобів
	коефіцієнт інтенсивного оновлення основних засобів
	рентабельність запасів
	показник оборотності запасів
	коефіцієнт вибуття основних засобів
фінансова складова	показник економічної ефективності
	коефіцієнт інвестування
	коефіцієнт автономії
	рівень витрат
людська складова	коефіцієнт платоспроможності підприємства
	рентабельність праці
інформаційна складова	ефективність управління персоналом
	забезпеченість засобами зв'язку
	забезпеченість комп'ютерною технікою
	витрати на технологічні інновації підприємства
	інвестиції у розвиток інформаційно-комунікаційних технологій
	система управління складом
	технології бездротового доступу к даним, системи та засоби мобільного керування
	стільникові (GSM) та супутникові (GPS) системи зв'язку та навігації
	електронний обмін даними та документообігом
	програмне забезпечення для планування маршрутів та навігації с функціями пошуку та розрахунку транспортних витрат
програмне забезпечення управління взаємовідносинами з покупцями	

У рамках розрахунку інтегрального критерію рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств запропоновано використовувати комбінований підхід, який базується на застосуванні методу експертних оцінок та економічного інструментарію.

У зв'язку з тим, що кожна з компонент має різний ступінь важливості для розрахунку інтегрального критерію рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств ($I_{лібн}$), експертним шляхом були розроблені коефіцієнти вагомості компонент.

Інтегральний критерій рівня розвитку логістичної інфраструктури будівельних підприємств розраховується за формулою:

$$I_{лібн} = 0,27 * R_m + 0,23 * R_f + 0,23 * R_l + 0,23 * R_i, (1)$$

де R_m – частковий критерій матеріальної компоненти;

R_ϕ – частковий критерій фінансової компоненти;

R_n – частковий критерій людської компоненти;

R_i – частковий критерій інформаційної компоненти; 0,27; 0,23; 0,23; 0,23 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Частковий критерій матеріальної компоненти розраховується за формулою:

$$R_m = 0,17 * R_{oc} + 0,27 * K_o + 0,19 * R_3 + 0,26 * O_3 + 0,11 * K_e, \quad (2)$$

де R_{oc} – рентабельність основних засобів;

K_o – коефіцієнт інтенсивного оновлення основних засобів;

R_3 – рентабельність запасів;

O_3 – показник оборотності запасів;

K_e – коефіцієнт вибуття основних засобів; 0,17; 0,27; 0,19; 0,26; 0,11 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Рентабельність основних засобів (R_{oc}) визначається як відношення прибутку від основної діяльності підприємства до середньорічної вартості основних засобів.

Коефіцієнт інтенсивного оновлення основних засобів (K_o) – відношення темпу зростання балансової вартості основних засобів, що вибули за період до темпу зростання балансової вартості основних засобів, що надійшли за період.

Рентабельність запасів (R_3) – відношення прибутку від основної діяльності підприємства до вартості запасів.

Показник оборотності запасів (O_3) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації або собівартості реалізації до середньої вартості запасів у звітному періоді.

Коефіцієнт вибуття основних засобів (K_e) – відношення балансової вартості основних засобів, що вибули за період до основних засобів підприємства за балансовою вартістю на початок періоду.

Частковий критерій фінансової компоненти розраховується за формулою:

$$R_\phi = 0,19 * E_{ef} + 0,21 * K_i + 0,2 * K_a + 0,25 * R_e + 0,15 * K_\phi, \quad (3)$$

де E_{ef} – показник економічної ефективності;

K_i – коефіцієнт інвестування;

K_a – коефіцієнт автономії;

R_e – рівень витрат;

K_ϕ – коефіцієнт використання фінансових ресурсів; 0,19; 0,21; 0,2; 0,25; 0,15 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Показник економічної ефективності (E_{ef}) – відношення економічного ефекту від діяльності підприємства (прибутку) до витрат, які зумовили отримання підприємством прибутку.

Коефіцієнт інвестування (K_i) – співвідношення позикових і власних коштів.

Коефіцієнт автономії (K_a) характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна.

Рівень витрат (R_e) – відношення загальних витрат підприємства до доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Коефіцієнт використання фінансових ресурсів (K_ϕ) визначає, за який період одержаний прибуток може компенсувати вартість майна.

Частковий критерій людської компоненти розраховується за формулою:

$$R_n = 0,47 * R_n + 0,53 * E_y, \quad (4)$$

де R_n – рентабельність праці;

E_y – ефективність управління персоналом; 0,47; 0,53 – коефіцієнти вагомості критеріїв;

рентабельність праці (R_n) визначається як відношення прибутку від основної діяльності до витрат на оплату праці;

ефективність управління персоналом (E_y) розраховується як відношення доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до витрат на утримання персоналу.

Частковий критерій інформаційної компоненти визначається експертним оцінюванням.

Для оцінки інтегрального критерію рівня розвитку логістичної інфраструктури на будівельних підприємствах пропонуються такі градації отриманих результатів:

0 < I < 0,4 – слабкий рівень розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства;

0,4 < I < 0,7 – середній рівень розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства;

0,7 < I < 1 – сильний рівень розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства.

Виходячи з отриманих результатів, доцільно впроваджувати заходи для більш ефективного управління логістичною інфраструктурою будівельних підприємств і отримання конкурентних переваг.

Висновки і пропозиції. Для прогнозування результативності управління логістичною інфраструктурою на будівельних підприємствах удосконалено теоретико-методичні основи оцінювання рівня розвитку логістичної інфраструктури залежно від матеріальної, фінансової, людської та інформаційної складових. Подальші дослідження доцільно вести в напрямку розробки конкретних заходів для підвищення ефективності управління логістичною інфраструктурою будівельних підприємств на основі отриманих даних про рівень розвитку логістичної інфраструктури будівельного підприємства та на створення інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління логістичною інфраструктурою на основі інтегрального критерію рівня її розвитку.

Список літератури:

1. Савіна Н.Б. Інвестування у логістичні системи : [монографія] / Н.Б. Савіна. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2013. – Вип. 5. – 328 с.
2. Крикавський Є.В., Похильченко О.А., Чернописька Н.В., Костюк О.С., Савіна Н.Б., Нікшич С.М., Якимшин Л.Я. Економіка логістики : [навч. посіб.] / [Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко, Н.В. Чернописька, О.С. Костюк, Н.Б. Савіна, С.М. Нікшич, Л.Я. Якимшин] ; за заг. ред. Є.В. Крикавського, О.А. Похильченко. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2014. – Вип. 7. – 640 с.
3. Курбанов А., Курбанов Т. Методика оперативно-экономической оценки степени соответствия объектов логистической инфраструктуры потребностям организации / А. Курбанов, Т. Курбанов // Логистика. – 2012. – № 3. – С. 41–43.
4. Дмитриев А.В. Логистическая инфраструктура / А.В. Дмитриев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 65 с.

Бархаева А. Ю.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Исследованы вопросы оценки уровня развития логистической инфраструктуры на строительных предприятиях. Определена необходимость усовершенствования методического инструментария для оценки уровня развития логистической инфраструктуры на строительных предприятиях. Полученные результаты могут быть использованы при построении информационно-аналитического обеспечения стратегического управления логистической инфраструктурой строительных предприятий.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура предприятия, уровень развития логистической инфраструктуры предприятия, оценка логистической инфраструктуры строительных предприятий, информационно-аналитическое обеспечение управления логистической инфраструктурой, методика оценки логистической инфраструктуры предприятий.

Barkhaieva A. Yu.

Kharkov National University of Municipal Economy A. N. Beketova

EFFECT OF THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS INFRASTRUCTURE ON FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Summary

Issues of development level of logistics infrastructure at the building enterprises were elucidated. The necessity to improve the methodological tools for evaluation the development level of logistics infrastructure at building enterprises was identified. Obtained results can be used for the construction of information-analytical support of strategic management of logistics infrastructure building enterprises.

Keywords: logistics infrastructure of the enterprise, the level of development of logistics infrastructure of the company, evaluation of the logistics infrastructure building enterprises, information-analytical support of management of logistics infrastructures, methodology of evaluation logistics infrastructure of enterprises.

УДК 631.634.004.67

Білан О. С.

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Досліджено теоретичні та практичні аспекти проблеми формування системи управління якістю. Розглянуто причини, що перешкоджають впровадженню сучасних систем управління якістю. Запропоновано напрямки вдосконалення управління якістю на українських підприємствах.

Ключові слова: система управління, якість, підприємство.

Постановка проблеми. В умовах конкурентного ринку кожне вітчизняне підприємство повинно будувати власну діяльність на сучасних принципах управління якістю, основним з яких є орієнтація на споживача. Адже задоволеність якістю продукції залежить від того, наскільки, на думку конкретного споживача, вона відповідає своєму призначенню. Відповідно, критерії оцінки якості продукції будуть різними для окремих споживачів та матимуть різні кількісні і якісні характеристики.

Таким чином, врахування потреб і запитів споживачів – це майбутнє кожного підприємства. Проте більшість підприємств, які працюють над вдосконаленням якості кінцевої продукції, шукають недоліки безпосередньо в самому виробничому процесі, не враховуючи потреби споживачів, що постійно змінюються. Лише постійне поліпшення якості за усіма напрямками діяльності забезпечить успіх вітчизняним підприємствам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку систем управління якістю зробили такі вітчизняні науковці, як В. Євтушевський, П. Калита, І.О. Листопад, В.М. Новіков, А.С. Тельнов та багато інших. Моніторингу впровадження та сертифікації систем управління в Україні присвячені публікації дослідників Інституту управління якістю [3; 7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень в галузі пошуку напрямків підвищення якості продукції, проблеми в сфері формування та функціонування систем управління якістю на вітчизняних підприємствах залишаються невирішеними.

Метою статті є дослідження основних проблем впровадження та сертифікації систем управління якістю на вітчизняних підприємствах та визначення шляхів їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу. Досвід функціонування розвинених країн світу показує, що найважливішим напрямком, який сприяє підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції промислових підприємств, є розробка та впровадження систем управління якістю на основі міжнародних стандартів серії ISO та з врахуванням особливостей національної економіки.

До основних проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства в процесі формування та впровадження системи управління якістю, належать:

1. Відсутність ідеології якості. Більшість керівників промислових підприємств помилково вважають, що в сучасних умовах досягти позитивних результатів можна лише за рахунок мінімізації витрат.

2. Відсутність фінансових ресурсів, що не дозволяє здійснити технічне переозброєння та забезпечити якість технологічних процесів для виробництва високоякісної продукції [1].

3. Відсутність практичного досвіду щодо впровадження систем управління якістю.

4. Відсутність системного підходу. В багатьох випадках формування системи управління якістю здійснюється відокремлено від інших систем управління на підприємстві.

5. Відсутність кваліфікованого персоналу для впровадження системи управління якістю в практику діяльності підприємства.

6. Непідготовленість персоналу більшості вітчизняних підприємств до організаційних змін.

7. Підприємства не враховують очікування та вимоги споживачів. Відповідно до загальновідомої моделі управління якістю – «петлі якості», процес виробництва продукції чи надання послуг починається і закінчується маркетинговими дослідженнями. Тобто кінцевою метою формування та впровадження системи управління якістю є задоволеність споживачів, в іншому випадку підприємство виготовлятиме якісну продукцію, яка не буде користуватись попитом.

Окремі науковці вбачають причину більшості з цих проблем в ментальному сприйнятті поняття якості керівниками підприємств, які тлумачать якість, як ступінь виконання технічних умов та вимог замовника, що ставляться до продукції підприємства [2, с. 2].

Формування і впровадження системи управління якістю доцільно здійснювати в певній послідовності, а саме:

1) нарада вищого керівництва та управлінського персоналу підприємства щодо визначення ролі та значення системи управління якістю для підприємства, обов'язків та відповідальності кожного працівника підприємства, структури та принципів функціонування системи управління якістю;

2) обґрунтування та прийняття управлінського рішення щодо створення системи управління якістю;

3) документальне оформлення рішення щодо створення системи управління якістю (наказ про призначення відповідального за

створення і функціонування системи управління якістю керівника, терміни створення, виконавці, етапи тощо);

4) розробка плану створення системи управління якістю, який включає: розробку політики в галузі якості, визначення елементів системи управління якістю відповідно до рекомендацій міжнародних стандартів та з врахуванням особливостей роботи підприємства, формування керівних органів щодо управління якістю, перевірку і доопрацювання системи;

5) визначення елементів системи управління якістю: аналіз процесу створення нової або виробництва продукції, що вже виготовляється, який охоплює кожен етап життєвого циклу продукції; вибір базової моделі системи управління якістю, за якою визначається перелік її елементів;

6) визначення складу структурних підрозділів системи управління якістю, який відповідає за формування її елементів. На даному етапі порівнюються функції існуючих підрозділів із функціями системи управління якістю, яка створюється. Після цього за кожною з функцій системи управління якістю закріплюється свій виконавець, а за кожним виконавцем – нові функції та обов'язки;

7) розробка схеми системи управління якістю, яка передбачає роботу системи якості на всіх етапах виробництва продукції, виявлення і усунення недоліків в процесі організації робіт щодо якості;

8) розробка нормативних документів (стандартів підприємства) та рекомендацій щодо забезпечення якості, які є загальними документами, що забезпечують виконання функцій майбутньої системи управління якістю;

9) впровадження, перевірка та коригування системи менеджменту якості. Останній етап необхідно здійснювати відповідно до запропонованого Едвардом Демінгом циклу, що передбачає постійне покращення сформованої системи менеджменту якості.

Таким чином, формування та впровадження системи управління якістю повинно відбуватися циклічно, за принципом зворотного зв'язку. Тобто після впровадження та сертифікації системи управління якістю необхідно постійно перевіряти

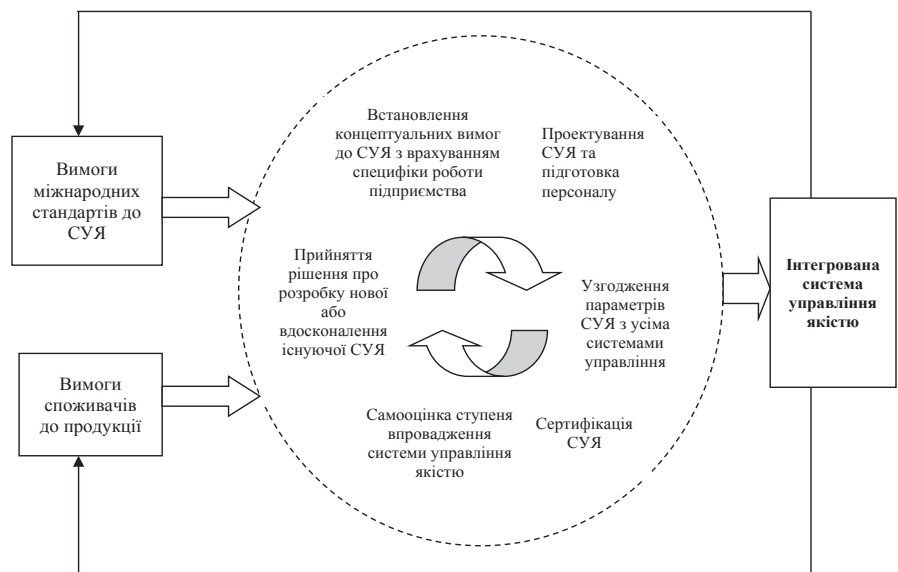


Рис. 1. Модель розробки та впровадження інтегрованої системи управління якістю на промисловому підприємстві

Джерело: побудовано автором

результати її роботи на відповідність вимогам споживачів продукції, адже основною метою діяльності кожного підприємства є підвищення задоволеності споживачів.

Зворотний зв'язок із зацікавленими сторонами дозволяє отримувати та опрацьовувати інформацію про стан об'єкта та, при необхідності, впливати на нього. Крім того, завдяки зворотному зв'язку відслідковуються зміни у зовнішньому оточенні підприємства, насамперед зміни вимог до системи управління якістю.

Також необхідно пам'ятати, що на підприємстві можуть впроваджуватися декілька систем управління, а саме: система екологічного менеджменту (ISO 14000), система професійної безпеки (OHSAS 18001), система соціальної відповідальності (SA 8000), система управління безпекою харчових продуктів (HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Points) тощо. У цьому випадку треба узгоджувати параметри усіх систем управління та формувати єдину інтегровану систему.

Відповідно, модель розробки та впровадження системи управління якістю на промисловому підприємстві матиме наступний вигляд (рис. 1).

Ефективність формування інтегрованих систем управління якістю продукції промислових підприємств залежатиме насамперед від вмотивованості і переконань керівництва та персоналу у доцільності і необхідності цих дій. На жаль, необхідно вказати на недостатньо високий рівень усвідомлення керівництвом важливості переходу на інтегровані системи управління якістю продукції, невисоку мотивацію і психологічні бар'єри при переході на нові системи якості. У побудові таких систем повинен брати участь весь колектив підприємства, для якого процес формування якості праці є невід'ємним елементом загальної виробничої культури та етики [6].

Таким чином, побудова, впровадження і сертифікація інтегрованої системи управління якістю продукції промислових підприємств надасть їм ряд конкурентних переваг та впевненість у такому рівні виробництва продукції та надання послуг, який відповідає вимогам міжнародних стандартів.

Вважаємо за необхідне виділити передумови формування системи управління якістю. Отже, з метою підвищення якості кінцевої продукції необхідно забезпечити:

- якість сировини та матеріалів, що споживаються в процесі виробництва кінцевої продукції;
- відповідну технічну озброєність та якість технологічних процесів;
- певний кваліфікаційний рівень персоналу та відповідну мотивацію праці на підприємстві тощо.

Отже, в сучасних умовах господарювання одним з головних чинників конкурентоспроможності промислового підприємства є наявність системи управління якістю. Як бачимо з рис. 2, впровадження системи управління якістю забезпечує підвищення якості продукції та збільшення кількості споживачів, що є запорукою зростання конкурентоспроможності підприємства.

Як показали дослідження, впровадження системи управління якістю та її сертифікація дозволить кожному підприємству підвищити якість продукції; знизити витрати, в тому числі витрати часу; підвищити відповідальність працівників; вдосконалити систему управління та підвищити ефективність її функціонування; отримати конкурентні переваги; підвищити імідж підприємства перед іноземними партнерами і тим самим підвищити інвестиційну привабливість тощо.

Крім створення нової системи управління якістю, підприємство також може адаптувати діючу систему менеджменту відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9000. Основними вимогами цього стандарту є точна ідентифікація процесів та документування зон відповідальності, необхідність донесення опису системи якості до кожного працівника підприємства. Отже, можна виділити такі обов'язкові компоненти системи управління якістю:

- обов'язковість для усіх рівнів управління та працівників підприємства;
- задоволеність потреб споживачів;
- безперервність вдосконалення процесу управління якістю;
- поєднання корпоративних та особистих інтересів;
- навчання та самовдосконалення співробітників підприємства тощо.



Рис. 2. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за рахунок впровадження системи управління якістю

Джерело: побудовано автором

Підсумовуючи вищевикладене, визначимо пріоритетні напрямки вирішення проблем впровадження систем управління якістю на вітчизняних підприємствах. З цією метою пропонуємо реалізацію заходів на двох рівнях, а саме:

1. Макрорівень:

- вдосконалення нормативно-правової бази України на основі міжнародного досвіду державної підтримки впровадження систем управління якістю;
- повне усунення адміністративних перешкод з боку державних органів управління та сприяння на усіх рівнях в напрямку впровадження систем управління якістю на вітчизняних підприємствах;

- у випадку успішної реалізації проекту зі створення та впровадження системи управління якістю – запровадження практики надання податкових канікул;

- побудова національної системи оцінювання якості;

- співпраця з міжнародними організаціями в напрямку консалтингової підтримки українського виробника тощо.

На державному рівні доцільно запровадити практику щодо залучення для проведення семінарів, конференцій та форумів провідних фахівців міжнародних організацій у сфері якості з метою підвищення кваліфікації та обміну досвідом з розроблення, упровадження та сертифікації СУ. Крім того, необхідна подальша розробка та удосконалення законодавчо-нормативної бази в сфері якості, перегляд та перевірка чинних стандартів [3, с. 35].

2. Мікрорівень:

- організація проведення навчальних тренінгів та семінарів для керівників і головних спеціалістів підприємств з метою роз'яснення необхідності та основних положень систем управління якістю;

- орієнтація усієї діяльності підприємства на споживача;

- формування інтегрованих систем управління якістю тощо.

Таким чином, кожне вітчизняне підприємство в сучасних умовах нестабільності зовнішнього оточення повинно шукати нові шляхи покращення ефективності своєї діяльності, а одним з таких напрямків вдосконалення є формування і впровадження системи менеджменту якості.

Вибравши стратегію високої якості продукції та забезпечивши цільову орієнтацію на конкретного споживача, підприємство може досягнути стійкого позитивного результату роботи. Такий підхід спрямований на виконання місії підприємства, яка забезпечує його розвиток та координує діяльність відповідно до змін зовнішнього оточення та кон'юнктури ринку.

Висновки і пропозиції. На сьогодні більшість вітчизняних підприємств, які планують довго і успішно працювати на внутрішньому та зовнішньому ринках, вступили в конкурентну боротьбу за споживача, намагаючись підвищити якість своєї продукції. Стратегічними цілями усіх промислових підприємств України в найближчій перспективі є підвищення конкурентоспроможності продукції, можливість отримання міжнародних сертифікатів якості, вихід на міжнародні ринки збуту. Для вирішення вищезначених завдань підприємства повинні сформувати ефективні системи управління якістю, які б в першу чергу були орієнтовані на споживача.

Список літератури:

1. Євтушевський В., Махініч Г. Сучасний стан та проблеми забезпечення якості продукції на вітчизняних підприємствах / В. Євтушевський, Г. Махініч [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2009/107-108/Current_state_and_problems_of_product_quality_provision_at_domestic_enterprises_14232.pdf.
2. Листопад І.О., Гудима І.В. Сутність та проблеми впровадження системи управління якістю на підприємствах / І.О. Листопад, І.В. Гудима [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_107-2/29.pdf.
3. Марков Ю. Реалізація плану заходів щодо розроблення та упровадження сучасних систем управління / [Ю. Марков, Т. Лісниченко, А. Погорецька, В. Хмель] // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – № 6. – С. 33–35.
4. Новіков В.М. Інноваційна модель системи управління якістю на основі ISO 9004:2009 / В. Новіков // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2011. – № 1. – С. 57–59.
5. План заходів щодо розроблення, впровадження і функціонування систем управління якістю, екологічного управління та інших систем управління : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.06.2013 р. № 492-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/492-2013-%D1%80>.
6. Тельнов А.С. Інтегративний підхід до побудови системи управління якістю продукції промислових підприємств / А.С. Тельнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.khnu.km.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1323/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%2019.1.doc>.
7. Хмель В., Бараболя Л. Упровадження та сертифікація систем управління. Показники моніторингу / В. Хмель, Л. Бараболя // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – № 2. – С. 49–52.

Билан О. С.

Тернопольский национальный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

Исследованы теоретические и практические аспекты проблемы формирования системы управления качеством. Рассмотрены причины, препятствующие внедрению современных систем управления качеством. Предложены направления совершенствования управления качеством на украинских предприятиях.

Ключевые слова: система управления, качество, предприятие.

Bilan O. S.

Ternopil National Economic University

PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF QUALITY MANAGEMENT ON DOMESTIC ENTERPRISES

Summary

The theoretical and practical aspects of forming the system of quality management. Causes that prevent the introduction of modern quality management systems. Directions improving quality management at Ukrainian enterprises.

Keywords: system management, quality, enterprise.

УДК 330.341

Бояринова К. О.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФАКТОРНОЇ КОМПЛЕКТАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено науковий заділ факторної комплектації виробничого середовища як формації окремих середовищ виробничої системи інноваційно орієнтованого промислового підприємства. Розкрито фактори виробництва індустріальних та постіндустріальних теорій факторів виробництва. Розглянуто сучасні наукові погляди на трансформацію факторів виробництва. Визначено, що виробниче середовище підприємства є інтегрованою формацією окремих функціональних середовищ, що є комплексом умов, створених факторами виробництва. Запропоновано склад елементних середовищ, що у комплексі формують виробниче середовище промислового підприємства.

Ключові слова: виробництво, фактори виробництва, виробниче середовище, суб'єктне промислово-виробниче середовище, середовище фінансового обігу, середовище виробничих потужностей, матеріальне інноваційне середовище виробництва, нематеріальне інноваційне середовище виробництва.

Постановка проблеми. Змінність умов функціонування виробничо-економічної системи промислових підприємств як ендогенного так і екзогенного характеру, трансформація орієнтації на фактори виробництва залежно від скупних властивостей економічних систем, притаманних різним періодам їх розвитку, формування підґрунть середовищної парадигми не тільки в суб'єктному середовищі, а й в інших складових внутрішнього середовища організації створюють необхідність проведення наукових досліджень щодо факторної комплектації виробничого середовища промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню факторів виробництва присвятили свої праці провідні вітчизняні та закордонні вчені, такі як Ф. Ліст [4], Й. Шумпетер [7], Ж-Б. Сей [10], А. Маршал [11], Дж. Кларк [12], Х. Лютке [13], У. Баумоль [16], Т. Стюард [19] та ін. Однак змінність умов функціонування підприємств актуалізує подальші дослідження у цьому напрямі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Експлікація наукових досліджень щодо середовищної парадигми та факторів виробництва актуалізує розгляд комплектації елементних середовищ виробничого середовища з урахуванням традиційних та новітніх факторів виробництва.

Метою статті є експлікація наукового заділу факторної комплектації виробничого середовища для виявлення підґрунть формації окремих середовищ виробничої системи інноваційно орієнтованого промислового підприємства

Виклад основного матеріалу. Розглянемо докладніше виокремлення факторів виробництва у провідних економічних теоріях цього контексту (табл. 1). У початкових дослідженнях факторів виробництва основоположним вважалась людська праця, всі інші фактори фактично розглядалися як певний ресурс для людського капіталу підприємства.

Надалі фактори виробництва, такі як праця, капітал і земля, у дослідженнях науковців стають рівноправними і однаково важливими для розвитку виробництва. Ж-Б Сей [10], розробляючи власний закон, який потім окреслився в теорію ринків, також класично розглядав такі фактори виробництва, як праця, земля та капітал. А. Маршалл [11] також концентрує увагу на виділених факторах виробництва, однак в його дослідженнях має місце присутність своєрідної інноваційної

компоненти, такої як знання, яка не відокремлюється в окремий фактор, однак включається до капіталу.

Дж. Кларк додає до факторів виробництва підприємницькі здібності, однак в теорії граничної продуктивності використовує співвідношення тільки двох факторів – праці та капіталу, включаючи землю у капітал [12]. Крім цього, науковець виокремлює організаційну функцію підприємця як четвертий фактор виробництва, що приносить підприємству прибуток.

Щодо факторів виробництва, за Ф. Лістом, то ґрунт і надра він називає природними силами або природним фондом, праця для нього – продуктивна сила індивідів, а капітал поділяється на матеріальний («інструментальні сили» та інші речові засоби виробництва) і духовний (представлений наукою, а також іншими сферами культури), п'ятий «фактор виробництва» – «громадські кошти» (суспільні інститути і закони) [13]. Виходячи з зазначеного факторами виробництва, за Ф. Лістом, можна вважати працю, капітал, що в тому числі включає засоби виробництва, інноваційний фактор – окреслений наукою, а також інституційний фактор.

Дослідження факторів виробництва знайшло своє відображення і в роботах Дж. М. Кейнса, який факторами виробництва окреслив тільки одержувачів доходу – заробітної плати, відсотка, ренти і прибутку; витрати на сировину, матеріали, відновлення устаткування, які Кейнс називав «Витратами використання» та виключав з аналізу [14].

Таким чином, в класичному уявленні фактори виробництва формують чотири основні групи: праця, капітал, земля та підприємницькі здібності. Інноваційна спрямованість факторів чітко не відокремлюється, а включається складовою. *Підприємницькі здібності* – це особливий вид людського ресурсу, що полягає в здатності найбільш ефективно використовувати всі інші фактори виробництва [3]. Останній фактор набув інноваційного змісту у працях Й. Шумпетера. Інновація, відповідно Й. Шумпетеру, є новою науково-організаційною комбінацією виробничих чинників, мотивованих підприємництвом [15, с. 13]. Підприємництво як четвертий фактор виробництва визначав і У. Баумоль (праця «Мікротерапія інноваційного підприємництва») [16], акцентуючи увагу на інноваційному підприємстві.

Інноваційно вмістні фактори виробництва знаходять своє відображення і в працях Р. Солоу,

Таблиця 1

Фактори виробництва в економічних теоріях

Назва економічної теорії	Науковці	Зміст теорії	Фактори виробництва						Інформація		
			Праця	Капітал	Земля	Засоби виробництва	Інноваційні ресурси	Підприємницькі здібності		Інституційні фактори	
Трудова теорія вартості	А. Сміт, Д. Рікардо	Вартість товарів або послуг визначається кількістю прямих і непрямих витрат праці, необхідних для їх виготовлення [1]	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Теорія ринків (закон Ж.-Б. Сей)	Ж.-Б. Сей	Пропозиція породжує свій власний попит, при цьому в економіці з повністю гнучкою цінами і гнучкою зарплатою фактори виробництва завжди знайдуть застосування, а товари завжди будуть продані [1]	+	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Теорія розподілу	А. Маршалл	Базується на теорії виробництва і розглядає проблеми розподілу продуктів процесу виробництва. Основним змістом є вивчення процесу ціноутворення на фактори виробництва і закономірності формування доходів [2]	+	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Теорія граничної продуктивності	Дж. Кларк	Вартість продукції створюється трьома основними виробничими факторами: працею, капіталом і землею, кожний з яких бере участь у процесі виробництва вартості, і тому всі вони в рівній мірі є продуктивними [3]	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Теорія продуктивних сил	Ф. Ліст	Зростання суспільного багатства досягається не через розрізнену, а через узгоджену діяльність людей, які повинні зберігати і примножувати вироблене зусиллями попередніх поколінь. Істинне багатство полягає у розвитку продуктивних сил, а не в кількості мінових цінностей [4]	+	+	Окремо не враховувався	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Теорія зайнятості, відсотку та грошей	Дж.М. Кейнс	Теорія макроекономічної рівноваги, що досягається завдяки активному стимулюванню ефективного попиту шляхом державного втручання у вигляді податково-бюджетної (фіскальної) та кредитно-грошової політики [5]	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Теорія економічного розвитку	Й.А. Шумпетер	Припускає, що в економіці відбуваються переходи від одного центру тяжіння до іншого. Інновації народжуються як відповідь на щелпені споживачені нові потреби. Основною економічного розвитку є нові способи застосування наявних ресурсів, а феноменом розвитку – фігура підприємця [6; 7]	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Модель економічного росту Солоу	Р. Солоу	Модель, в якій зростання сумарного ВВП пояснюється зростанням населення, технічним прогресом та інвестиціями [1]	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Нова теорія росту	П. Ромер, Р. Лука	Враховується вплив недовсколої конкуренції, роль можливих змін норм прибутку. Науково-технічний прогрес (НТП) став розглядатися як ендогенний, тобто породжений внутрішніми причинами фактор економічного зростання [8]	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався
Теорія інформаційного суспільства	Й. Масуда, О. Тоффлер	Головною характеристикою «інформаційного суспільства» є принципово новий промисловий порядок, в якому найважливішим ресурсом стають інформація і знання; стрімко зростає обсяг знань, накопичених людством, а основними виробничими процесами стають процеси передачі, обробки та пошуку інформації на основі використання сучасних інформаційних технологій; інтелектуальне виробництво перетворюється на провідну галузь економіки, що призводить до зміни соціальних класів соціально недиференційованими «інформаційними спільнотами» [9]	+	+	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався	Окремо не враховувався

Джерело: сформувано автором на основі [1–9]

який виокремлює у фактор виробництва науково-технічний прогрес. Визнання зазначеного фактору як ендogenous набуває розвитку в так званій новій теорії росту. У формалізованих економіко-математичних моделях П. Ромера і Р. Лукаса (США) висунута гіпотеза про ендogenous характер найважливіших виробничо-технічних нововведень, заснованих на вкладеннях в НТП і в людський капітал [8].

Надалі фактори виробництва доповнюються в теорії інформаційного суспільства. Зокрема, Й. Масуда зазначає, що на зміну матеріального виробництва приходить продукування знань та інформації [17], а Е. Тоффлер конкретизує, що нові машини і техніка стають не тільки продукцією, а й джерелом свіжих творчих ідей [18].

Т. Стюарт також змінює традиційний склад факторів виробництва, обґрунтовуючи необхідність розгляду інтелектуального капіталу, виділяючи при цьому нову формацію – інтелектуальну компанію, основні фонди якої не мають матеріальної форми, матеріальні активи витісняються інтелектуальними таким же чином, як поточні активи витісняються інформацією [19]. Не матеріальні фактори виробництва все більше включаються у загальну сукупність виробничих факторів у сучасних дослідженнях науковців.

Крім цього, формування інформаційної економіки змінює роль та значення факторів виробництва:

- показник науково-технічного прогресу є складною функцією, залежною від інноваційного розвитку (в тому числі від сприйнятливості до інновацій), інституційного чинника, особливого для кожної країни і від загального рівня накопичених знань, які є ресурсами економічного зростання [20];

- капітал є складною екзогенною змінною, залежною від рівня інформатизації окремого виробництва і країни в цілому, традиційного капіталу і від знань організації або галузі, що дозволяють здійснювати нові технологічні розробки, зберігати темпи виробництва і швидко здійснювати нововведення [20];

- фактор праці втрачає свою кількісну значущість і, в основному, визначається якістю праці, наявними людським капіталом [20];

- змінюються традиційні показники економічного зростання й на зміну обсягу ВВП на душу населення та обсягів наукових розробок і числа патентів приходять створення умов для впровадження прогресивних технологій і продуктів [20];

- фактор науково-технологічного прогресу можна розглядати як ендogenous змінну, залежну від трьох основних чинників: інноваційного, інституційного, а також інтелектуального капіталу аналізованої території [21, с. 23].

- до інтелектуальних факторів виробництва відносяться знання, необхідні для господарсько-комерційної діяльності [22];

- частина фактора «праця», обумовлена висококваліфікованою розумовою працею, починає виконувати більшою мірою функції капіталу (людський капітал) і стає структурним елементом цього фактора [23];

- у структурі виробничого капіталу особливе місце займають технологічні нововведення [23];

- у постіндустріальній економіці специфіка системи факторів виробництва полягає в їх загальній інноваційній характеристиці: жоден фактор виробництва не може ефективно функціонувати, не маючи елемента інноваційності [23].

Знаннєвий фактор виробництва набуває глибини у розвитку теорії інформаційної економіки. Зокрема, М. Кастельс зазначає, що інформаційний спосіб розвитку передбачає вплив знання на саме знання як джерело продуктивності [24]. А.А. Помилев повну модель виробництва визначає як п'ятифакторну: земля, капітал, праця, знання (інформація) та воля (підприємництво, творчість) [25].

Відповідно до економічних словників, фактором вважається не тільки один з основних ресурсів виробничої діяльності підприємства та економіки в цілому (земля, праця, капітал, підприємництво), але й рушійна сила економічних, виробничих процесів, що робить вплив на результат виробничої, економічної діяльності [26]. Виробниче середовище – це сукупність матеріально-просторових умов діяльності людей у виробничій сфері, що складається з наявних промислових будівель і споруд, обладнання, транспорту та інших компонентів [27]. Поняття «середовище» визначається як субстанція, яка на відміну від порожнього, незаповненого простору (вакууму) володіє певними властивостями, що впливають на перенесення взаємодії між даними об'єктами [28, с. 119].

Виходячи з зазначеного, виробниче середовище підприємства є інтегрованою формацією окремих функціональних середовищ, що є комплексом умов, створених факторами виробництва. Аналіз індустріальних та постіндустріальних теорій факторів виробництва дає підстави стверджувати про нарощення їх кількості залежно від розвитку економічної системи, а також зміщення продуктивності використання тих або інших факторів для активації економічних важелів перетворення простору в компонентне середовище.

Елементними середовищами, що у комплексі формують виробниче середовище промислового підприємства, пропонується вважати такі:

- 1) суб'єктне промислово-виробниче середовище. Суб'єктне промислово-виробниче середовище виробничого підприємства є сукупністю умов забезпечення дієздатності виробничої системи підприємства продукувати продукцію. Такі умови формуються через комунікативні зв'язки, інтелектуальний рівень, професіоналізм, компетенції та здібності промислово-виробничого персоналу. Тобто задіяні фактори виробництва, що належать до фактору праці, але з урахуванням концепції інформаційного суспільства. Персонал у цьому контексті виступає як форматор умов забезпечення функціональності фінансової складової, засобів праці, імплементації результатів НДДКР в операційну діяльність підприємства. Слід також урахувати сукупну здатність до функціонального забезпечення, відтворення, розширеного відтворення, інноваційного відтворення, що в результаті принесе економічну віддачу;

- 2) середовище фінансового обігу. Середовище фінансового обігу є сукупністю факторів, що створюють умови циклічності фінансово-інвестиційних потоків для забезпечення капіталом операційної діяльності промислового підприємства, в тому числі – можливості оновлення як основних засобів, так і нематеріальних активів;

- 3) середовище виробничих потужностей. Базовим фактором виробництва доцільно вважати і засоби виробництва, зокрема, машини та обладнання. Виокремлення саме машин та обладнання поміж інших основних засобів визначається їх безпосереднім використанням у виробничому процесі. Таке середовище створює умови для персо-

налу підприємства реалізовувати основну операційну діяльність;

4) матеріальне інноваційне середовище виробництва. Інноваційне середовище виробництва пропонується поділяти на матеріальне та нематеріальне з урахуванням виокремлення знаннєвої компоненти, що в інноваційному контексті формує нематеріальні активи, призначені для виробничої системи промислового підприємства. Матеріальне інноваційне середовище створює уречевлені умови інноваційного виробництва, забезпечуючи фондосність інноваційної діяльності, інноваційного оновлення основних засобів, підвищення рівня ефективності, створення як інноваційної, так і традиційної продукції;

5) нематеріальне інноваційне середовище виробництва. Когнітивний потенціал, трансформований у інноваційні нематеріальні активи, а також безпосередньо інноваційні нематеріальні активи виробничого призначення, такі як права на винаходи, корисні моделі, комп'ютерні програми, науково-технічна інформація, авторське право, права на користування нематеріальними ресурсами, є факторами, що формують умови інноваційно орієнтованої реалізації операційної діяльності, що в результаті створює інноваційномістне середовище функціонування базових факторів виробництва.

Висновки і пропозиції. Таким чином, в індустріальних та постіндустріальних теоріях мало місце нарощення їх кількості залежно від розвитку економічної системи, а також зміщення у продуктивності використання: трудової теорії вартості (праця); теорії ринків (праця, капітал,

земля), теорії розподілу (праця, капітал (включно з організацією та знаннями)), земля, підприємницькі здібності, теорії граничної продуктивності (праця, капітал), теорії продуктивних сил (праця, капітал, наука (як інноваційний фактор), інституційний фактор), теорії зайнятості, відсотку та грошей (праця та капітал), теорії економічного розвитку Й.А. Шумпетера (праця, капітал, підприємництво (як інноваційний фактор)), новатори (як інституційний фактор), моделі економічного росту (праця, капітал, науково-технічний прогрес), нової теорії росту (праця, капітал, науково-технічний прогрес), теорії інформаційного суспільства (праця, капітал, інноваційні фактори, інформація (знання)). У сучасних наукових поглядах набувають змісту нематеріальні фактори виробництва (інтелектуальний, когнітивний капітал, знання і т. ін.).

До виробничого середовища підприємства як інтегрованої формації окремих функціональних середовищ доцільно включати такі елементні середовища, як: 1) суб'єктне промислово-виробниче середовище; 2) середовище фінансового обігу; 3) середовище виробничих потужностей; 4–5) інноваційне середовище виробництва пропонується поділяти на матеріальне та нематеріальне з урахуванням виокремлення знаннєвої компоненти, що в інноваційному контексті формує нематеріальні активи, призначені для виробничої системи промислового підприємства.

Подальші дослідження будуть спрямовані на формування системи оцінювання середовищ виробничого середовища промислового підприємства.

Список літератури:

1. Экономика. Толковый словарь / Под общ. ред. И.М. Осадчей – М. : «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2000. – 356 с.
2. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь / А.Н. Азрилиян. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 574 с.
3. Теплов В.П. Словарь по экономической теории / В.П. Теплов. – Новосибирск : РГТЭУ, Новосибирский филиал, 2007. – 136 с.
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – СПб. : А.Э. Мартенс, 1891. – 452 с.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
6. Алиева Н.З. Вклад Й. Шумпетера в становление теории инноваций / Н.З. Алиева, А.П.Захаров, А.А.Шаховская // V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» (15.02–31.03 2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scienceforum.ru/2013/119/5730>.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1992. – 231 с.
8. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://abc.informbureau.com/html/oaidess_yeiiiiexaneiai_dinoa.html.
9. Погорельый Е.Д. Политологический словарь-справочник / Е.Д. Погорельый, К.В. Филиппов, В.Ю. Фесенко. – Д. : Феникс, 2010. – 318 с.
10. Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сей; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – Дело, 2000. – 232 с.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки : Т. 1 / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993 – 326 с.
12. Кларк Дж. Распределение богатства / Дж. Кларк ; пер. А. Бесчинского, Д. Страшунского ; науч. ред. А. А. Белых, А.В. Полетаев ; послеслов. Р.Н. Энтов. – М. : Экономика, 1992. – 447 с.
13. Лютке Х. Продуктивные силы как системообразующее понятие в учении Фридриха Листа / Х. Лютке, Н. Мальчевский // Философская культура. – 2005. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hrono.ru/proekty/metafizik/fk206.html>.
14. Маневич В.Е. Теоретическая система Кейнса (к 70-летию выхода «Общей теории занятости, процента и денег») / В.Е. Маневич // Бизнес и банки. – 2006. – № 4. – С. 3–8.
15. Антонюк Л.Л. Инновации: теория, механизм розробки та комерціалізації : монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
16. Баумоль У. Микротейория инновационного предпринимательства / У. Баумоль. – М. : Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, 2013. – 420 с.
17. Масуда Й. На пути к новому этапу становления общества / Й. Масуда // США: ЭПИ. М. – 1983 – № 6.
18. Тоффлер Э. Столкновение с будущим. (Отрывки из книги) / Э. Тоффлер // Иностранная литература. – 1972. – № 3. – С. 228–249.
19. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе ; пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 330 с.
20. Апатова Н.В. Факторы экономического роста информационной экономики / Н.В. Апатова // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 80. – С. 7–9.
21. Апатова Н.В. Институциональный фактор экономического роста / Н.В. Апатова // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2010. – № 1. – Т. 23(62). – С. 22–29.
22. Абдуллаев К.Х. Эффективность производства с позиции экономической теории / К.Х. Абдуллаев // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8. – Вып. 1(189). – С. 32–36.

23. Халина М.В. Система факторов производства в экономике инновационного типа / М.В. Халина // Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия «Экономика». – Вып. № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sistema-faktorov-proizvodstva-v-ekonomike-innovatsionnogo-tipa>.
24. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. Под научн. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.
25. Помылев А.А. Информационная экономика: эволюционный подход к анализу / А.А. Помылев // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – № 45. – Т. 19. – С. 197–202.
26. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
27. Большой энциклопедический политехнический словарь. 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nmm.me/blogs/agentFX/bolshoy_enciklopedicheskiy_politehnicheskii_slovar/.
28. Полонский В.М. Словарь по образованию и педагогике / В.М. Полонский. – М. : Высш. шк., 2004. – 511 с.

Бояринова К. О.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ФАКТОРНОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Статья посвящена исследованию научного задела факторной комплектации производственной среды как формации отдельных сред производственной системы инновационно ориентированного промышленного предприятия. Раскрыты факторы производства индустриальных и постиндустриальных теорий факторов производства. Рассмотрены современные научные взгляды на трансформацию факторов производства. Определено, что производственная среда предприятия является интегрированной формацией отдельных функциональных сред, представляет собой комплекс условий, созданных факторами производства. Предложен состав элементарных сред, которые в комплексе формируют производственную среду промышленного предприятия.

Ключевые слова: производство, факторы производства, производственная среда, субъектная промышленно-производственная среда; среда финансового оборота; среда производственных мощностей; материальная инновационная среда производства; нематериальная инновационная среда производства.

Boyarynova K. O.

National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

SCIENTIFIC APPROACHES TO FACTOR BATCHING IN PRODUCTION ENVIRONMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary

The article is devoted for studying the scientific groundwork of factor complement of production environment as a formation of certain environments of production system of innovation oriented industrial enterprise. There were revealed the factors of production of industrial and postindustrial theories of production factors. There were considered the modern scientific views on the transformation of factors of production. It was determined that the enterprise production environment is an integrated formation of separate functional environments that are complex of conditions formed by production factors. A composition of element environments that in complex form a production environment of industrial enterprises was proposed.

Keywords: production, factors of production, production environment, subjective industrial and production environment; financial turnover environment; environment of production facilities; tangible innovative production environment; intangible innovative production environment.

УДК 338

Братюк В. П.

Мукачевський державний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Досліджено теоретичні питання механізмів платоспроможності та фінансової стійкості страховиків. Виявлено головні особливості, які б дозволили правильно визначити напрями розв'язання основних проблем щодо втрати платоспроможності.

Ключові слова: фінансова надійність, платоспроможність, запас платоспроможності, параметри оцінювання платоспроможності, фінансова безпека.

Постановка проблеми. Повноцінний розвиток страхового ринку дає помітний поштовх росту національної економіки, оскільки страхування є ефективним способом трансформації заощаджень населення у довгострокові інвестиції. В сучасних

умовах страхування є важливим та необхідним видом діяльності, який забезпечує реалізацію державної соціальної політики, економічну стабільність, розвиток підприємництва, ефективний захист від численних ризиків тощо.

Ефективне функціонування страхових компаній значною мірою залежить від рівня їхньої платоспроможності та фінансової надійності. Лише за умови належних рівнів цих показників страхові компанії спроможні нормально функціонувати сьогодні і забезпечити зростання власного фінансового потенціалу в майбутньому, тому забезпечення платоспроможності страховиків – одне з пріоритетних завдань, особливо з урахуванням сучасних економічних процесів, які супроводжують економіку нашої країни.

Зауважимо, що неплатоспроможність страховиків може негативно позначатися на фінансових результатах діяльності інших учасників страхових відносин, призвести до їх неплатоспроможності. Для підприємців це може означати втрату інвестиційного капіталу, а для клієнтів – зниження привабливості страхування.

В зв'язку з цим актуальності нині набувають дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань забезпечення платоспроможності страхових компаній, розробка системи засобів та інструментів її дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження даної проблематики займалася низка вчених України та зарубіжжя, таких як: Н. Адамчук, Д. Бабич, В. Базилевич, О. Барановський, Н. Внукова, К. Воблий, О. Гамакова, Т. Гварліані, А. Ермошенко, М. Клапків, О. Козьменко, А. Манес, Л. Нечипорук, С. Осадець, Л. Рейтман, А. Самойловський, О. Слюсаренко, К. Турбіна, В. Шахов, Я. Шумелда.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених дослідженню платоспроможності, аналіз наукових праць свідчить, що питання діяльності страхових компаній України, управління та покращення механізмів платоспроможності та умов її забезпечення недостатньо розроблені як у теоретичному, так і в методично-практичному аспектах.

Метою статті є дослідження механізмів підвищення платоспроможності страховиків, що функціонують на страховому ринку України, та виявлення головних особливостей, які б дозволили правильно визначити напрями розв'язання основних проблем, з якими доводиться стикатися страховикам у разі втрати платоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Проблема платоспроможності страхових компаній посідає одне з провідних місць у теоретичних і практичних розробках у сфері страхового бізнесу. Увага питанням платоспроможності страхової компанії приділялася разом із виникненням самого страхування. В сучасних умовах функціонування страхового ринку існують моделі оцінки платоспроможності, на основі яких створені і використовуються на практиці відповідні державні нормативи. Страхові організації використовують моделі країн Європейського Союзу. Завданням існуючих моделей оцінки платоспроможності є визначення мінімального розміру власних, вільних від зобов'язань засобів страхової компанії як основної умови її динамічної платоспроможності, наявність якої гарантує, з заданою імовірністю, що компанія на визначеному проміжку часу зуміє виконати усі свої зобов'язання перед страхувальниками.

Провівши аналіз платоспроможності страхових компаній і стан нормативної системи оцінки платоспроможності страхових компаній України порівняно з вимогами до платоспроможності в країнах Європейського Союзу, можна зазначити, що одним із

найважливіших критеріїв щодо фінансових результатів діяльності страхових компаній як стабілізуючого чинника економіки та соціальної сфери є досягнення ними реальної платоспроможності. Вирішення проблеми науково-методичного забезпечення певного рівня платоспроможності страхових компаній потребує розгляду критеріїв і методів її оцінки.

Найважливішою характеристикою фінансового стану страховика є фінансова надійність для страхувальників та платоспроможність. Саме з цієї причини страхові компанії в Україні є об'єктом постійного нагляду та контролю з боку держави через регулятивну діяльність спеціального уповноваженого органу в особі Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [1].

Комплексний підхід до визначення фінансової надійності страхових компаній запропонували фахівці Українського товариства актуаріїв [2, с. 484–485]. За цим підходом показник надійності є інтегрованим та визначається за формулою:

$$K_n = \sqrt[3]{K_l \times K_p \times K_r},$$

де K_l – коефіцієнт ліквідності активів;

K_p – коефіцієнт платоспроможності;

K_r – коефіцієнт рентабельності страховиків.

Фінансова надійність страхової компанії, що дуже важливо при формуванні страхового портфелю для страховика та при укладанні договорів страхування для страхувальників, насамперед визначається її рівнем платоспроможності, який має підтримуватись постійно. Найважливішою характеристикою фінансової надійності страхової компанії є платоспроможність.

Платоспроможність страхової компанії – це можливість своєчасно і в повному обсязі відповісти за своїми зобов'язаннями. Це означає здатність у будь-який наперед взятий час виконувати зобов'язання із укладених договорів страхування. Інакше кажучи, під платоспроможністю розуміють вартість активів страхової компанії, що перевищує вартість її зобов'язань або дорівнює їй [3, с. 19].

Платоспроможність – це здатність страховика відповісти за своїми зобов'язаннями, які, в свою чергу, поділяються на:

- зовнішні зобов'язання – це зобов'язання перед страхувальниками, бюджетом, позабюджетними цільовими фондами, контрагентами, своїми партнерами тощо. Їх обсяг є основним при визначенні рівня платоспроможності страховика;

- внутрішні зобов'язання – це зобов'язання перед засновниками, акціонерами, філіями, працівниками.

За обсягом перевагу мають зовнішні зобов'язання, які можна поділити на страхові та інші. Обсяг зовнішніх зобов'язань є основним показником для визначення платоспроможності.

У західних країнах страхові компанії поряд зі страховою діяльністю здійснюють фінансову та інвестиційну, тому у страховика виникають фінансові й інвестиційні зобов'язання, які впливають на його платоспроможність

У практиці страхування вважається, що якщо активи страхової компанії більші, ніж прийняті зобов'язання, то вона має достатній рівень платоспроможності.

Основними умовами відповідного рівня платоспроможності страхової компанії, відповідно до Закону України, є:

- наявність сплаченого статутного фонду;
- наявність гарантійного фонду;
- створення страхових резервів, які будуть достатніми для майбутніх страхових виплат;

– перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Згідно чинного законодавства, страховики повинні відповідно до обсягів страхової діяльності підтримувати належний рівень фактичного запасу платоспроможності (нетто-активів).

Фактичний запас платоспроможності (ФЗП) страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів – ΣA) страховика суми нематеріальних активів (ΣHA) і загальної суми зобов'язань (ΣZ) та ΣA , у тому числі й страхових:

$$\text{ФЗП} = \Sigma A - \Sigma HA - \Sigma Z.$$

Для забезпечення відповідного рівня платоспроможності за вимогами законодавства фактичний запас платоспроможності (ФЗП) повинен перевищувати нормативний його запас (НЗП) на будь-яку дату. Тобто постійно повинна виконуватись умова: $(\text{ФЗП}) > (\text{НЗП})$.

Детальний порядок визначення та економічний зміст фактичного та нормативного запасу платоспроможності наведено в літературних джерелах, які висвітлюють фінанси страхових компаній [4, с. 485–489; 5, с. 347–352; 6, с. 253–259].

Отже, можна побачити, що при оцінці платоспроможності страхової компанії розглядаються склад і структура капіталу страхової компанії, виділяючи в якості основної частини фінансові ресурси. Фінансові ресурси страхової компанії – це залучений капітал, який деякий час являє собою сукупність тимчасово вільних засобів страховика [7, с. 43].

Фінансові ресурси страхової компанії складаються із власного та залученого капіталів, які, в свою чергу, включають (рис. 1):

Таким чином, фінансові ресурси страхової компанії складаються з двох основних частин: власного та залученого капіталу, причому запозичена частина капіталу переважає власний капітал. Це обумовлено галузевою специфікою.

Показник платоспроможності використовується в процесі аналізу фінансового стану підприємств, оскільки високий рівень платоспроможності характеризує страхову компанію як таку, що може виконати свої зобов'язання перед клієнтами, що і є запорукою доброго фінансового стану компанії. З метою оцінки платоспроможності застосовують коефіцієнти, які комплексно характеризують фінансовий стан підприємства.

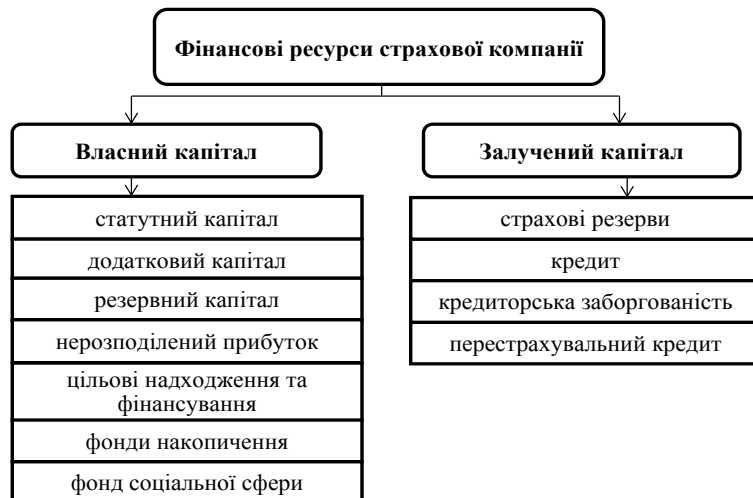


Рис. 1. Фінансові ресурси страхової компанії

Для проведення поглибленого аналізу фінансової надійності, на нашу думку, потрібно фінансові відносні показники, які дозволяють надати характеристику запасу платоспроможності страхової компанії залежно від обсягів страхових резервів та здійснення страхових виплат, активів, а також поточних зобов'язань:

1. Коефіцієнт фінансової спроможності – визначає платоспроможність страхової компанії щодо виконання своїх зобов'язань за страховими виплатами.

2. Коефіцієнт страхового покриття – характеризує достатність страхових резервів страхової компанії для здійснення страхових виплат. Даний коефіцієнт може знижуватися, якщо страхова компанія здійснює неефективні інвестиції за рахунок страхових резервів.

3. Коефіцієнт ліквідності страхових резервів – характеризує достатність страхових резервів компанії, які можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань. Цей коефіцієнт показує, скільки грошових одиниць страхових резервів припадає на кожен грошову одиницю зобов'язань за договорами страхування.

Законом України встановлюється мінімальний розмір статутного фонду страхової компанії [1], заснованої на національному капіталі, еквівалентний 1 млн. євро для страховиків, які займаються видами страхування іншими, ніж страхування життя, та 1,5 млн. євро – для страховиків, які займаються страхуванням життя за валютним обмінним курсом.

З метою додаткового забезпечення страхових зобов'язань в Україні страховики можуть на підставі договору створити фонд страхових гарантій, що виступає юридичною особою. Джерелами формування коштів фонду виступають:

- добровільні відрахування від страхових резервів, сформованих страховиками, котрі діють в Україні;

- доходи від розміщення цих коштів.

Розмір відрахувань до фонду страхових гарантій та порядок використання їх встановлюють страховики, які є його учасниками. Кабінет Міністрів України може ухвалювати рішення про створення фондів страхових гарантій за напрямками страхування. Процес перевірки платоспроможності страхової компанії досить складний. Для здійснення перевірки залучають найрізноманітніших спеціалістів: страхових актуаріїв, фахівців-аналітиків з питань інвестицій і т. п.

Світовий досвід свідчить про використання різних підходів до визначення платоспроможності страховиків. Але думки вчених єдині в тому, що при недостатності страхових резервів для виплати страхового відшкодування страховик зобов'язаний бути спроможним здійснювати виплати за рахунок власних коштів. Ці власні кошти і становлять запас (резерв, маржу, межу,) платоспроможності понад ту платоспроможність, яка забезпечується сформованими страховими резервами.

У закордонній страховій практиці для характеристики платоспроможності страховика використовується показник рівня достатності покриття власними коштами (Capital Adequacy Ratio або CAR), який розраховується таким чином [8, с. 240; 9, с. 85]:

$$CAR = \frac{F - N}{N} \cdot 100\%,$$

де F – фактичний рівень платоспроможності;
N – нормативний рівень платоспроможності.

Доцільність використання цього показника фінансовими менеджерами страхових компаній зумовлюється існуванням загально визначених (у США це, наприклад, система IRIS (Insurance Regulation Information System)) експертних якісних оцінок достатності покриття зобов'язань страховика власними коштами. Для закордонних страховиків, які здійснюють ризикове страхування, рекомендовані параметри оцінювання платоспроможності, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1
Інтегральне якісне оцінювання платоспроможності страховика

Значення CAR, %	Оцінка покриття
<0	Недостатнє
від 0 до 25	Нормальне
від 26 до 50	Добре
від 51 до 75	Надійне
>76	Зразкове

Джерело: [8, с. 381; 10, с. 240]

У практиці господарювання рівень платоспроможності страхової компанії є показником, за яким здійснюється постійний контроль з боку:

- фінансової служби самого страховика;
- державного уповноваженого органу контролю;
- аудиторських служб;
- рейтингових агенцій.

У результаті дослідження та порівняння вимог до платоспроможності страхових компаній в Україні та у країнах Європейського Союзу можна зробити висновок про те, що вимоги Європейського Союзу більш точно регламентують платоспроможність страхових компаній. Така ситуація склалася перш за все через значно більш розвиненого ринку страхових послуг, а також потужного досвіду у сфері регулювання страхової діяльності.

Нормативна методика визначення платоспроможності страховика, що застосовується на вітчизняному страховому ринку, та рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків у країнах ЄС виконують тільки контролюючу функцію на конкретну дату розрахунку показника, не враховують динаміки змін показника та не надають інформації щодо рекомендацій з підвищення платоспроможності. Це свідчить про обмеженість застосування нормативної методики розрахунку та порівняння

фактичного і нормативного запасів платоспроможності для визначення платоспроможності страхової компанії, необхідність більш детального аналізу платоспроможності страховика та механізмів забезпечення максимальної платоспроможності та фінансової стійкості страхової компанії.

Висновки і пропозиції. Важливою складовою фінансової безпеки страхової компанії є платоспроможність, яка означає здатність страховика за будь-яких обставин своєчасно виконувати грошові зобов'язання, визначені законодавством та укладеними договорами страхування. Проведені дослідження дозволяють дати визначення фінансової безпеки страхової компанії – це здатність страховика виконувати прийняті на себе страхові та інші зобов'язання за умови забезпечення належного рівня фінансової стійкості страхових операцій.

Платоспроможність засвідчує можливість суб'єктів ринку (страховиків) виконати насамперед свої страхові зобов'язання згідно з умовами договору страхування перед страхувальниками (клієнтами). Саме наявність відповідної суми для здійснення страхової виплати (відшкодування) у визначений час і характеризує рівень платоспроможності страховика, тому можна стверджувати, що платоспроможність – один з найважливіших чинників страхового бізнесу – виступає своєрідним потенціалом для виконання страховиками своїх функцій у ринковій економіці в цілому. Неспроможність страховика покрити страховий ризик може призвести до порушення безперервності процесу відтворення, спричинити банкрутство страховика, дестабілізувати діяльність ринкової економіки і навіть зруйнувати механізми її саморегуляції.

Отже, проблема платоспроможності страховиків була і залишається актуальною в умовах функціонування страхового ринку України.

Викладене вище дає підстави стверджувати, що сучасна вітчизняна система оцінки платоспроможності страховиків не дозволяє отримувати повною мірою об'єктивні дані про страховиків і, відповідно, має суттєві недоліки. Саме тому на часі удосконалення існуючих підходів до визначення маржі платоспроможності страховиків, що, на нашу думку, полягає в:

- переході на міжнародні стандарти фінансової звітності;
- забезпеченні адекватної оцінки платоспроможності страхових компаній шляхом урахування комплексу ризиків;
- запровадженні контролю рівня платоспроможності страхових компаній, тобто встановлення індикаторів платоспроможності.

Список літератури:

1. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України від 04.10.2001 р. № 2745–111 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 7. – С. 50.
2. Страхування: [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
3. Олійник І.А. Платоспроможність страхової компанії: сутність та значення / І.А. Олійник // Вісник ХНУ. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 4. – Т. 3. – С. 18–21.
4. Закон України «Про внесення змін в Закон України «Про страхування»-2001» від 07.11.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://on2.docdat.com/docs/64/index-192_61-2.html. – 2001.
5. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків» від 17.03.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/217.html>.
6. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: [монографія] / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
7. Єрмошенко А.М. Нова політика у сфері платоспроможності страхових компаній Європейського Співтовариства / А.М. Єрмошенко // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 103–109.
8. Грищенко Н.Б. Основи страхової діяльності: [учеб. посіб.] / Н.Б. Грищенко. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 352 с.
9. Жеребко А.Э. Совершенствование финансового менеджмента рискованных видов страхования / А.Э. Жеребко. – М.: Анкил, 2003. – 128 с.
10. Бігдаш В.Д. Страхування: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. зак.] / В.Д. Бігдаш. – К.: МАУП, 2006. – 448 с.

Братюк В. П.

Мукачевский государственный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы механизмов платежеспособности и финансовой устойчивости страховщиков. Выявлены основные особенности, которые позволили правильно определить направления решения основных проблем по потере платежеспособности.

Ключевые слова: финансовая надежность, платежеспособность, запас платежеспособности, параметры оценки платежеспособности, финансовая безопасность.

Bratiuk V. P.

Mukachevo State University

STUDY MECHANISM SOLVENCY OF INSURANCE COMPANIES UKRAINE

Summary

Theoretical question the mechanisms of solvency and financial stability of insurers. Revealed the main features that would correctly identify the main directions of solving problems with loss of pay.

Keywords: financial reliability, solvency, solvency, solvency assessment parameters, financial security.

УДК 339.138:7.012 – 027.131:159.937.511/515

Бучинська О. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПСИХОЛОГІЯ КОЛЬОРУ ЯК МЕТОД ЯКІСНОГО МАРКЕТИНГУ

Розглянуто таке актуальне питання сучасного маркетингу, як психологія кольору, розкриваються причини, чому колір викликає у людей позитивні або ж негативні емоції по відношенню до того або іншого товару, магазину. Розповідається, які кольори краще всього використовувати для реклами продукції та позиціонування бренду в цілому. Кольорокорекція розглядається як один з інноваційних методів якісного маркетингу майбутнього.

Ключові слова: маркетинг, колір, хроматичні та ахроматичні кольори, брендинг, кольорокорекція.

Постановка проблеми. Психологія кольору в контексті його сприйняття – один з найцікавіших, але разом з цим найбільш неоднозначний аспект маркетингу. А колір, в свою чергу, є одним з найважливіших чинників дії на покупця. Він є важливою ланкою в ланцюгу невербального спілкування, оскільки може викликати непередбачувану емоційну реакцію. Але більшість сьогоденних розмов про колір та його сприйняття проходять на рівні здогадок, необґрунтованих теорій та неофіційних даних. Щоб вплинути на цю тенденцію і дати правильне трактування зразкам споживачької поведінки, необхідно дослідити максимально надійні теорії кольору та його ролі у прийнятті споживачем рішення про купівлю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню психології кольорів та їх впливу на споживачьку активність присвячені роботи таких видатних західних науковців різних часів, як Г. Клар, Х. Вольфард, Л. Буш, К. Гете, Е. Юнгер, К. Кестлін. Майже всі наукові праці в цій сфері ґрунтуються на тестах Люшера та Роршарха, які за правом вважаються класичними в цій сфері. Психолог Стенфордського університету професор Дженіфер Аейкер описала свої дослідження цього важливого питання у роботі «Виміри індивідуальності бренду», з якої випливає, що є п'ять основних вимірів, які відіграють роль у кольоровій індивідуальності бренду, які покладені в аналогічні дослідження по всьому світу.

На вітчизняних теренах це питання є поки що білою плямою, як у галузі психології, так і в галузі маркетингу. Окремо можна виділити внесок Т.О. Примака, В.Ф. Петренко, А.Г. Шмельова, Е.О. Артем'євої.

Метою статті є узагальнення існуючих психологічних підходів щодо кольоросприйняття, їх авторська оцінка; надання фактологічного підтвердження думки, що колір відіграє ключову роль в процесі сприйняття продукції та бренду в цілому, проаналізувавши результати діяльності компаній, відомих у всьому світі; проведення аналогії з вітчизняними ринками, провівши необхідні дослідження української цільової аудиторії.

Виклад основного матеріалу. Вдале колірне оформлення інтер'єру притягує покупців, створює особливу атмосферу, сприяє комфортному проведенню часу. Згідно з результатами, отриманими в ході численних психологічних експериментів, вчені зробили висновок, що колір певним чином впливає на сприйняття людиною ваги тіла, температури приміщення і віддаленості об'єкту. Також встановлено, що урівноважене в колірному відношенні середовище притягує та надихає, створює творчу атмосферу, заспокоює і покращує спілкування людей між собою. Колір істотно впливає на психоінтелектуальний стан людини. Кольори звертаються до почуттів, а не до логіки людини.

Як показують спеціальні дослідження, 80% кольору і світла «поглинаються» нервовою системою і тільки 20% – зором. Між колірним рішенням

ням реклами і природним сприйняттям людини існує певна залежність. Достовірно встановлено, що кожен колір викликає підсвідомі асоціації і емоції [1].

Тим не менше, існують ще більш широкі інформаційні патерни, які можна відшукати у кольоро-сприйнятті. Наприклад, колір відіграє насправді важливу роль в процесі прийняття рішення про купівлю. Досліджуючи вплив кольору в області маркетингу, встановлено, що понад 90% швидких суджень стосовно продукту може бути зроблено виключно на основі кольорової гами.

А найбільш дотично до сприйняття кольорів галуззю, спеціалістами в якій написано безліч статей, присвячених питанню психології кольорів, є, безумовно, брендинг. Усвідомлюючи домінуючу роль кольору у брендингу та використовуючи дані досліджень щодо його інтерактивного ефекту, можна дійти висновку, що стосунки між брендом та кольором залежать від того, наскільки доречним за сприйняттям видається колір для відповідного бренду.

Додаткові дослідження виявили, що наш мозок надає перевагу помітним брендам, які зробили колір неймовірно важливою складовою під час розробки власної ідентичності. В сучасному маркетингу існує думка, що для нових брендів особливо важливо підбирати кольори для логотипу таким чином, щоб максимально підкреслити відмінність від вже вкорінених на ринку конкурентів. Більш того, дослідження показують, що передбачення реакції споживачів відносно доречності кольору для продукту значно важливіше, аніж колір сам по собі.

На основі колірної тести М. Люшера було проведено безліч різних експериментів, і нині можна вважати вже сталою думку як західних, так і вітчизняних фахівців з психології реклами відносно семантики кольору.

Як відомо, існує дві групи кольорів: хроматичні та ахроматичні, або безбарвні. До ахроматичних кольорів належать: білий (світло), чорний (темрява) та сірий. Саме ахроматичні кольори з точки зору маркетингу найефективніші в якості фону.

Білий – холодний і чистий колір. Він добрий тим, що не несе ніяких неприємних відчуттів і служить відмінним фоном для хроматичних кольорів.

Чорний – колір самозанурення, з ним приходить відчуття самотності і ізоляції від навколишнього світу. Чорний колір часто стає символом неприйняття навколишньої дійсності, прагнення до конфлікту. Проте, як і білий колір, служить позитивним фоном для хроматичних кольорів, які, взаємодіючи з ним, посилюють свої властивості.

Сірий – нейтральний колір. Створює відчуття стабільності, спонукає людину до скромності, стриманості.

До хроматичних належать усі барви сонячного спектра: червоний, оранжевий, жовтий, зелений, голубий, синій, фіолетовий. Основними кольорами спектра є червоний, жовтий і синій.

Хроматичні кольори поділяються на теплі та холодні. До теплих відносяться яскраві кольори, які передають відчуття тепла і сонця – червоний, оранжевий, жовтий, а також зелені, коричневі, бордові кольори з відтінками перших трьох (жовто-зелені, оранжево-коричневі, бордово-червоні); до холодних: синій, зелений, фіолетовий та блакитний.

Існує поняття «контрастів барв». Це сполучення двох кольорів, з яких один світлий, а другий темний. Завжди красиві контрастні сполучення білого з червоним, червоного із сірим, коричневого з рожевим тощо. Гарно доповнюють один одного такі кольори:

- червоний – із чорним, жовтим, сірим, коричневим, бежевим, оранжевим, синім;
- синій – із сірим, блакитним, коричневим, жовтим, червоним;
- жовтий – із коричневим, чорним, бежевим, червоним, оранжевим, сірим, блакитним, синім, фіолетовим;
- зелений – лимонним, сірим, жовтим, чорним, золотистим, салатним, коричневим;
- фіолетовий – з буковим, бежевим, сірим, жовтим, золотистим, чорним;
- коричневий – з бежевим, жовтим, чорним, блакитним, синім, оранжевим, сірим тощо.

Можна виділити наступні властивості та характеристики хроматичних кольорів крізь призму маркетингового впливу на сприйняття конкретної продукції чи бренду загалом [2].

Червоний – налаштовує на рішучість, активність. Він направляє людину на зовнішній світ, викликає збудження, хвилювання, занепокоєння, бажання зробити той або інший вчинок.

Рожевий – під впливом білого втрачає активність, натиск і сексуальність. Це колір духовної любові і радості, він посилює почуття, робить людей уважнішими, ласкавішими і чуйнішими.

Коричневий – концентрує увагу на тілесних відчуттях, повсякденності. Цей колір є символом тваринного початку в людині, втечі від духовних шукань. Виражає залежність людини від суспільства. Викликає відчуття стабільності.

Пурпурний – колір примирення крайнощів. Він служить символом виходу за межі простору і часу, символом надсвідомості. З ним зв'язують повноту і насиченість.

Помаранчевий – найтепліший і найенергійніший колір, життєрадісний і імпульсивний, дає оптимістичний тонус, створює почуття благополуччя.

Жовтий – колір відкритості, цілеспрямованості. Він не лише налаштовує на комунікабельність, але і допомагає надати урівноваженість емоціям, набути внутрішнього спокою, крім того, здатний «наділити» предмет інтелектом. Привертає увагу і зберігається в пам'яті довше, ніж інші кольори. Проте цей колір може викликати відчуття доступності, легковажності, мінливості. Темно-жовтий – втрачає під впливом чорного натхненність, стає схожим на коричневий. Це колір ревнощів, недовіри. Теплий жовтий (колір яєчного жовтка) – дружній, теплий, приємний. Ясно-жовтий (лимонний) – холодний, викликає почуття незначності, безбарвності.

Золотистий – втілює прагнення до влади і демонстрації своєї переваги.

Зелений – сприймається як свіжий і вологий. Колір природи, в нім поєднуються сила і рівновага. Чинить послаблюючу, урівноважуючу дію. Жовто-зелений – асоціюється з ранньою весною, надією і потенціалом.

Синьо-зелений – колір свідомості і раціональності. Символізує напругу волі, контроль над емоціями.

Синій – втілює відмову від бажань, покірність, милість, довіру. Цей колір створює відчуття внутрішньої сили і гармонії, допомагає сконцентруватися, заспокоїтися.

Блакитний – колір світу і загальної гармонії, виключно духовний, не чуттєвий.

Бірюзовий – холодний колір, проте при поєднанні з червоним стає нейтральним.

Фіолетовий – колір внутрішньої зосередженості. Цей колір вважається кольором магії, інтуїтивного мислення.

Таким чином, знаючи, які емоції викликають ті або інші кольори, можна за допомогою їх комбінації досягти тієї або іншої необхідної нам емоційної реакції.

Візуальні образи сприймаються набагато ефективніше, ніж слова: під час одного відвідування магазину покупець в середньому прочитує вісім слів. Розмова на мові кольорів і форм набагато ефективніша – близько 66% уваги люди приділяють саме кольору. Колір і форма є ключем до впізнання товару на полиці.

З точки зору психологічної ефективності найбільш вдалі жовтий, бірюзовий, синьо-фіолетовий і рубіновий кольори. Зазвичай рекомендується застосовувати в рекламних цілях не більше двох різних кольорів, які, проте, можна різноманітнити за рахунок споріднених їм відтінків, оскільки така спорідненість створює відчуття колірної послідовності і не дратує зір.

У 2014 р. The Logo Company провела глобальне дослідження щодо сприйняття споживачами різних брендів, в наслідок чого були визначені основні кольори логотипів брендів та сфери життєдіяльності цих компаній. З'ясовано, що чорний колір максимально ефективний для використання будівничими, нафтовими та фінансовими корпораціями, модними, косметичними та маркетинговими компаніями, сферами торгівлі та виробництва. Зелений варто застосовувати в медичній, науковій сферах, в екологічному бізнесі, туризмі, HR, а також у формуванні іміджу провладних організацій та підприємств. Синій – також сприятливий для сфер медицини та науки, окрім цього, його слід використовувати IT-корпораціям.

Необхідно відмітити, що будь-яке оточення, і особливо культурне сприйняття, відіграють величезне значення в трактуванні доцільності кольорів статі, що, в свою чергу, може впливати на індивідуальний вибір. Найпростішим є приклад, коли протягом багатьох років рожевий є кольором для дівчаток, а блакитний – для хлопчиків.

Насправді, різноманітні дослідження доводять, що синій (блакитний) колір є улюбленим для переважної кількості як чоловіків, так і жінок, відносно ж фіолетового є суттєві розбіжності між статями. Жінки оцінюють фіолетовий як колір високого рівня вподобання, проте у чоловіків цей колір не входить до групи улюблених кольорів.

Додаткові дослідження стосовно сприйняття кольорів та кольорових вподобань показують, що коли йдеться про тіні, відтінки і тон кольорів, чоловіки, схоже, надають перевагу «сміливим» кольорам, тоді як жінкам більше до вподоби ніжні кольори. Також чоловіки охочіше обирали у якості улюблених темніші відтінки (кольори з додаванням чорного), в той час як жінки були більш сприйнятливими до світлих відтінків (кольорів з додаванням білого).

Ці аспекти стають дуже актуальними при виборі основної політики свого бренду. Враховуючи продемонстровані абсолютно протилежні смакові вподобання, варто апелювати або до чоловіків, або до жінок, дивлячись, хто з них становить більший відсоток ідеальних споживачів бренду.

Розглянемо використання кольору відомими фірмами і брендами в просуванні їх продукції.

Чорний колір в логотипі використовують такі відомі фірми і бренди, як Adidas, Chanel або Яндекс. Він символізує владу і популярний в якості індикатора потужності компанії. Простота, з якою використаний чорний колір в логотипі, вказує на упевнену позицію на ринку. В якості окремих елементів стилю він призначений для демонстрації непохитності і досвіду. В цілому підходить для авторитетних корпорацій, марок зі світовою популярністю, формальних організацій, консервативних компаній, серйозних брендів. Також може використовуватися в логотипах з містичною спрямованістю і в традиційному класичному простому стилі. Цей колір має на увазі існування упевнених позицій компанії на ринку, і тому використовується там, де вже не потрібно залучення уваги з боку клієнтів.

Сірий колір має нейтральний відтінок, він ніби німий та холодний, і тому досить часто зустрічається в логотипах у зв'язку зі своєю відмінною здатністю працювати з багатьма іншими кольорами. Проте за значенням він дуже сильно наближений до символізму чорного кольору. У варіанті одного відтінку, сірий часто властивий великим, упевненим в собі компаніям, таким як Apple або Swarovski, позиції яких на ринку вже не викликають сумніву. Він демонструє авторитет і скромність одночасно, логотипи з цим кольором використовуються в практичних компаніях, які не величаються своєю популярністю, проте є потужними і сильними корпораціями.

Зелений колір символізує життя і оновлення. Це колір поваги з нотками заспокоєння, проте він також може означати заздрість і недовідченість, тому використовувати його треба дуже акуратно і грамотно. До речі, дуже багато брендів, які позиціонують себе як дружні до природи (зелені компанії), також використовують цей колір у своїх логотипах, у тому числі додаючи який-небудь елемент цього відтінку (листочок). Логотип зеленого кольору викликає почуття природної свіжості і застосовується в організаціях, пов'язаних з довкіллям. Крім того, будучи палітрою пов'язаною з гармонією, він також може означати гроші, новизну і багатофункціональність. Зелений колір доречний в організаціях, пов'язаних із здоров'ям, природою, продуктами і багатьма іншими сферами. Варто пам'ятати, що така палітра дає першу асоціацію в голові клієнта, пов'язану з натуральністю і природою, тому не варто створювати протиріччя, використовуючи його не за призначенням. Зелений колір у своєму логотипі використовує відома кав'ярня Starbucks.

Усі в світі знають «Макдональдс». Найбільша мережа, філії якої є по всьому світу. Вони використовують у своєму логотипі жовтий колір. Він може створити конфліктне послання клієнтові. Яскравий і дуже візуально помітний, жовтий тон часто використовується в логотипах для привертання уваги. Це теплий колір може бути символом тепла і щастя. Сонячну палітру в чистому вигляді взагалі краще не використовувати в логотипах і обов'язково розбавляти її додатковими елементами. Цей колір краще всього підходить продукції, яка як би кричить «Ось я! Я тут! Зверніть на мене увагу».

Фіолетовий колір має на увазі королівський стиль, щось містично духовне і вишукане. Оскільки фіолетова палітра утворюється шляхом поєднання червоного і блакитного, вона утілює в

собі і тепло, і холод. Дуже добре підходить для освітніх центрів, товарів розкоші, продукції і послуг класу люкс. Фіолетові відтінки символізують дорожнечу, благородство, царственість, духовність, вишуканість і граціозність. Використання цих кольорів в логотипі припускає наступне послання для клієнта: «У нас дуже дорого, але по-королівському». Фіолетовий колір використовується як основний в логотипі бренду Hallmark, доповнений короною такого ж кольору.

Усі ці фірми вже ствердилися на ринку, їх впізнають і поважають. Але це зовсім не означає, що необхідно обрати один певний колір і дотримуватися стереотипів. Існує величезна кількість великих корпорацій, які здавна користувалися простим чорним логотипом, а з появою конкурентів змінювали свою кольорову гамму на принагідну для клієнтів. Деякі не змінюють основний колір, але використовують різні кольорні схеми в різних рекламних компаніях залежно від цілей і завдань.

Безумовно, існують інші приклади, коли успіх сприйняття цільовою аудиторією логотипу бренду базується не на фундаментальних дослідженнях в сферах маркетингу та психології, а на особистих факторах, інтуїції та везінні. Таким прикладом може слугувати всім відомий Facebook. Багато сучасних науковців намагалися пояснити, яким чином студенту Марку Цукербергу, окрім знань соціології та комп'ютерних технологій, вдалося проявити себе в якості настільки успішного психолога та маркетолога, зробивши логотип Facebook синім. The New Yorker дає на це запитання дуже просту відповідь: Марк Цукерберг, автор цієї соціальної мережі, погано сприймає червоний та зелений кольори, що автоматично робить синій колір пріоритетним, тим, що створює максимальну кількість відтінків. Отже, як свідчить приклад, поняття сприйняття кольорів інколи не вкладається у схеми і має суто суб'єктивний характер. Ще важче прогнозувати реакцію цільової аудиторії при виході на міжнародні ринки.

У кожного народу знайдеться своє позначення різних кольорів, і не завжди воно співпадатиме з нашим розумінням. Про це необхідно пам'ятати, відвідуючи ці країни, або ж коли ви намагаєтесь просунути свою продукцію на їх ринок. Так, наприклад, у багатьох країнах білий означає чистоту, безгрішність, урочистість, проте на Сході він символізує траур, печаль, хвороби. Багато жителів Китаю, Індії і Японії не розуміють, чому європейки обирають на таку радісну подію, як весілля, білі вінчальні наряди. В той же час чорний колір на Сході має тільки позитивне значення, він втілює любов, щасливий брак і сімейне щастя, коли у нас цей колір означає, траур, біль і скорботу.

Для народів Далекого Сходу червоний колір – це символ любові, піднесених почуттів, народження і життя. У Франції червоний – це колір аристократів, з чого дуже дивуються єгиптяни, оскільки у них він асоціюється з трауром. У Японії, як і в Сполучених Штатах, червоний колір символізує небезпеку, терористичну загрозу, чогоніж не можуть зрозуміти китайці, адже для них це колір щастя.

У Америці жовтий колір втілює боягузтво і легкодухість, в той же час в Китаї, Індії і Японії його зв'язують з усім найпозитивнішим, оскільки він нагадує мешканцям цих країн про сонце і золото. У Японії жовтий – символ витонченості і грації, в Індії – колір удачі, а у китайців – колір багатства і щастя. Цікаво, що в Америці безпека символізує зелений колір, з чим абсолютно не згодні французи, для яких цей колір нерозривно пов'язаний із злочинністю.

Що стосується України, то питання кольоросприйняття, особливо в економічній проекції, досліджено в дуже незначній мірі, тому автором було проведено дослідження, в якому приймали участь 500 респондентів різних за віком, статком та гендерними характеристиками. Результати свідчать, що вітчизняною аудиторією найкраще сприймаються фіолетовий, синій, бірюзовий та лимонний кольори, як у складі логотипу бренду, так і безпосередньо в упаковці. Достатньо лояльно: чорний, жовтий, блакитний та білий. Та найменша зацікавленість споживачів спостерігається в бік коричневого, рожевого, червоного та всіх його відтінків. Решта кольорів не набрала необхідного відсотка голосів.

Висновки і пропозиції. За результатами проведених досліджень можна наполягати на існуванні прямої залежності між кольоровим наповненням концепції бренду та ступенем лояльності до нього споживачів. Сучасна західна наука вже довгий час розвиває такий напрямок, як психологічний маркетинг, однією із найпотужніших складових якого є сприйняття кольорів та кольорокорекція. На теренах України цей напрямок, на жаль, досліджений на мінімальному рівні. Результати досліджень, проведених автором, свідчать про наявність загальносвітових тенденцій у використанні колористики провідними компаніями. Серед найбільш популярних розглядаються фіолетовий, чорний, синій, зелений, жовтий, червоний. Подібні висновки підкріплені відповідними прикладами. Що стосується вітчизняного простору, автором проведено дослідження щодо сприйняття кольорів українською аудиторією, в результаті чого сформована шкала пріоритетів.

Список літератури:

1. Райгородский Д.Я. Психология и психоанализ рекламы : [учеб. пособ. для фак. псих., социол., экон. и журнал.] / Д.Я. Райгородский. – Самара : Издательский Дом «Бахрах – М», 2007. – 720 с.
2. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы / Р.И. Мокшанцев. – М. : Инфра-М, 2000.
3. Смирнова Т.В. Моделирование рекламного іміджу : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., які навчаються за напрямом «Журналістика»] / Т.В. Смирнова // Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. Ін-т журналістики. – К., 2005. – 166 с.
4. Окландер І. Хоррор-маркетинг: модель впливу на споживачів / І. Окландер // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 2. – С. 10–12.
5. Суїменко Є. Реклама: економічні функції та психологічний терор / Є. Суїменко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2004. – № 1. – С. 135–151.

Бучинская Е. В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ПСИХОЛОГИЯ ЦВЕТА КАК МЕТОД КАЧЕСТВЕННОГО МАРКЕТИНГА

Резюме

Рассматривается актуальный для современного маркетинга вопрос – психология цвета, раскрываются причины, почему цвет вызывает у людей позитивные или негативные эмоции по отношению к одному либо другому товару, магазину. Указывается, какие цвета оптимальнее всего использовать для рекламы продукции и позиционирования бренда в целом. Цветовая коррекция рассматривается как один из инновационных методов качественного маркетинга будущего.

Ключевые слова: маркетинг, цвет, хроматические и ахроматические цвета, брендинг, цветовкоррекция.

Buchinskaya O. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PSYCHOLOGY OF COLOR AS METHOD OF HIGH-QUALITY MARKETING

Summary

One of the most important factors affecting the buyer is the color. It is an important part of nonverbal communication gripping as it may cause some emotional response. In this article you can see the information about colors, which cause positive or even negative reaction among people, to one or another product, shop. Also about colors which better to use for advertisement of a product.

Keywords: marketing, color, axis chromatic and achromatic axis colors, branding, colorcorrection.

УДК 633.147

Васільєва Л. М.

Мачак Т. О.

Дніпропетровський аграрно-економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПОБІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ПЕРЕРОБЦІ НАСІННЯ СОНЯШНИКУ

Досліджено перспективи використання побічної продукції від переробки соняшника в Україні. Акцентовано увагу на можливості використання власної сировини для отримання біопалива. Обґрунтовано екологічний та економічний ефекти від переходу з традиційних видів палива на пелети при використанні їх у власному виробництві.

Ключові слова: побічна продукція, насіння соняшнику, економічна ефективність, біопаливо, пелети.

Постановка проблеми. Виробництво і переробка насіння соняшнику є однією з найважливіших галузей сільськогосподарства. Популярність цієї культури полягає в стратегічній та значній економічній ефективності її вирощування. Сьогодні великого значення набувають екологічні та економічні проблеми використання та утилізації побічної продукції від переробки насіння соняшнику. На даний час одним із методів вирішення даної проблеми є виробництво біопалива, яка дає безліч позитивних факторів його використання. Тому актуальною проблемою в даний час є подальше вивчення даного питання та підвищення рівня ефективності галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти використання побічної продукції рослинництва висвітлено в працях вітчизняних науковців: В.С. Каретнікової, І.М. Сотник, Є.В. Єфремової, В.О. Зінченко, які досліджують перспективи розвитку використання побічної продукції України, шукають напрями збільшення ефективності використання наявних ресурсів підприємства та збереження навколишнього середовища. Сьогодні саме рослинна біомаса стає одним із найбільш доступних, економічних

та перспективних альтернативних джерел додаткового доходу для підприємств. Проте питання, пов'язані з можливостями сільхозвиробників використовувати потенціал біомаси, недостатньо досліджено.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Особливістю вирощування соняшнику є те, що вироблена продукція поділяється на головну та побічну. Головна продукція складає основу товарного виробництва і реалізовується для отримання грошових надходжень. Побічна продукція частково використовується на внутрішньогосподарські потреби, інша – спалюється або відвозиться у місця відвалів, що негативно впливає на навколишнє середовище. Проблема утилізації рослинних відходів гостро постає як перед екологами так і серед сільськогосподарських підприємств, тому, що витрати на вивезення і штрафи за складування біомаси дуже великі. Проте сьогодні існує спосіб, який дозволяє уникнути зайвих витрат, сприяє збільшенню ефективності використання наявних ресурсів, оптимізації структури виробництва та забезпечення рентабельності господарської діяльності – це переробка та власне використання побічної продукції (соняшникової лузги) у вигляді біопалива.

Метою статті є дослідження перспективи використання побічної продукції від переробки соняшника в Україні, аналіз можливості використання підприємствами власної сировини для отримання біопалива, обґрунтування екологічного та економічного ефекту від переходу з традиційних видів палива на пелети.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні Україна займає третє місце в світі по виробництву насіння соняшника, на неї приходить близько 10,65% від світового та близько 34,3% від європейського обсягів насіння, що вирощується [1, с. 131–145]. За останні роки наша країна збрала рекордний урожай соняшнику, його урожайність зросла до 20 ц/га. Площа, з якої зібрано врожай порівняно з 1990 р., зросла в три рази (табл. 1).

Як бачимо з таблиці, в Україні збільшуються і урожайність, і валовий збір соняшникового насіння, відповідно, сировинні ресурси в країні з року в рік суттєво зростають [2]. Це пов'язано, по-перше, з тим, що збільшуються посівні площі культури, по-друге, завдяки впровадженню новітніх технологій з виробництва насіння, застосуванню нових гібридів, дотриманню сівозмін, застосуванню в строки засобів захисту рослин, своєчасністю обробки ґрунту та інших важливих умов, які складають основу урожайності.

В процесі переробки насіння соняшнику отримують різноманітну продукцію – це і рослинна олія, і шрот, кондитерські жири, мило, оліфа та ін. Тож, після переробки насіння існує великий потенціал відходів від виробництва.

Відходи бувають різні. Вони поділяються на первинні, що утворюються безпосередньо при зборі урожаю сільськогосподарських культур (кошики, стебла) та вторинні відходи – це шрот, макуха, соняшникова лузга. Тобто переробка насіння є фактично безвідходним виробництвом, чим викликає особливу увагу у її виробників. З насіння сучасних гібридів соняшнику можна отримувати близько 60–70% харчової олії, насиченої вітамінами Е, А, Д, К і близько 35% так званих відходів, якими можна забезпечити додатковий прибуток сільським господарствам. Так, наприклад, при підготовці насіння до витягання масла в процесі обрушення виділяється лушпиння, під час вилучення олії шляхом екстрагування – шрот, а якщо масло отримують методом пресування – утворюється макуха. Завдяки високому вмісту білка ці відходи вважаються одним із найцінніших і відносно дешевих кормів для сільськогосподарських тварин [3, с. 87–92].

В процесі виділення ядра соняшника на масло на пресових заводах утворюється велика кіль-

кість лузги – близько 14% від загальної кількості насіння. Це великий відсоток відходів, який, однозначно, необхідно утилізувати, але в таких обсягах даний процес занадто складний і затратний. Зазвичай, лузга просто вивозилася в місця відвалів, де під впливом вологи розкладалася, що негативно впливало на навколишнє середовище. Сьогодні соняшкову лузгу можна використовувати більш раціонально.

Шляхи використання соняшникової лузги:

- використовують як сировину при виробництві фурфуролу,
- кормових дріжджів і етилового спирту;
- додають в подрібнювальному вигляді до грубих кормів у тваринництві;
- застосовують у садівництві, як органічне добриво для розпушення й поліпшення ґрунту;
- лушпиння соняшнику приносить велику користь при вирощуванні грибів.

Не дивлячись на всі напрямки використання побічної продукції, існує проблема утилізації рослинних відходів, яка досі гостро постає як перед екологами так і серед сільськогосподарських підприємств, тому що витрати на вивезення і штрафи за складування лузги дуже великі.

На сьогодні одним з найбільш вигідних способів утилізації соняшникової лузги, який дозволяє уникнути зайвих витрат і при цьому отримати додатковий дохід, є виробництво твердого біопалива.

В останні роки спостерігається тенденція активного росту цін на традиційні види пального (а саме ціни на газ стали втричі більші), тому в Україні стало актуальним питання щодо використання для своїх потреб альтернативних видів пального.

У світовій практиці вже існує досвід використання біопалива. Масовий перехід обумовлений двома причинами: перша – екологічна, так як викид вуглекислого газу в атмосферу при використанні гранул в кілька разів менша, друга – економічна, тобто таким чином країни Європи знижують свою залежність від держав-газопостачальників. Необхідно зауважити, що вітчизняними вченими ще в 1947 р. було запропоновано абсолютно новий спосіб виробництва біологічно чистого палива – пелети. Вони представлені як паливні гранули, вироблені методом пресування відходів сільської і аграрної промисловості [4, с. 89–93]. Самою популярною сировиною для їх виготовлення є соняшникова лузга. Як зазначалось раніше, Україна має достатньо великі ресурси, щоб виробляти пелети із лузги не тільки для внутрішнього використання, але і на експорт.

Таблиця 1

Виробництво та урожайність соняшнику в Україні

Показник	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Валовий збір, млн. т	2,6	2,8	3,5	4,7	6,8	8,7	8,4	11,0	10,1
Урожайність, ц/га	15,8	14,2	12,2	12,8	15,0	18,4	16,5	21,9	19,4
Площа посіву тис. га	1629	2008	2842	3689	4526	4717	5082	5006	5212

Таблиця 2

Порівняльна характеристика паливних ресурсів

Параметри	Лузга гречихи	Лузга соняшника	Древесні опилки	Кам'яне вугілля
Щільність, т/м ³	1,1-1,3	1,1-1,2	1,0-1,2	1,2-1,5
Теплотворність, ккал/кг	4800-5000	5000-5200	4600-4900	4400-5400
Влага, %	6-7	6-8	7-8	5-6
Зольність, %	0,5-1,6	2,7-4,5	0,5-1,5	14-19
Сера, %	-	0,23-0,45	-	5-15

Джерело: [5]

Пелети із соняшникової лузги відрізняються зручністю зберігання, транспортування, при цьому гранули, що одержуються, не включають в себе ніяких зв'язувальних речовин, окрім натурального лігніну, що міститься у клітинах рослин відходів. Також необхідно відмітити, що при спалюванні лушпиння сояшнику вуглекислого газу виділяється не більше, ніж при природному розкладанні деревини, і утворюється мізерно мала кількість шкідливих речовин. Таким чином, після спалювання зола цілком підходить для добрива рослин, що є вагомим аргументом використання пелет (табл. 2).

Лузга сояшника за своїми фізико-хімічними властивостями наближується до кам'яного вугілля. За теплотворністю паливний пелет також є близьким до вугілля, а за зольністю – у десятки разів нижче його. Крім того, викиди сірки при спалюванні пелету практично відсутні, що, ще раз підкреслюємо, робить його екологічно чистим паливом.

Використання екологічно чистого палива – альтернатива всіх держав. Додатковим стимулом його використання для України є підписання Кіотського протоколу, який регламентує викиди парникових газів та інших шкідливих речовин. Кіотський протокол останнім часом набув вагомого значення серед розвинених країн, що дає нам можливість нових економічних відносин як на міждержавному рівні, так і бізнесових колах. Виконання державою норм Кіотського протоколу суттєво підвищує статус України як надійного партнера. Можливість продажу невикористаних квот на викид шкідливих речовин стимулює держави-учасниці впроваджувати новітні технології енергозбереження, що, в свою чергу, дозволяє отримувати прямі надходження до бюджету, залучати кредитні кошти та бути інвестиційно привабливими.

Європейським лідером з виробництва та споживання пелет є Швеція. Враховуючи відсутність власного видобутку природного газу, залежність від його постачання з однієї країни – Данії, був вибраний шлях використання власних екологічно чистих видів палива. Впровадження технологій виробництва та використання пелет на державному рівні призвело до перевищення попиту над виробництвом (вироблено – 1,5 млн. т, спожито – 1,75 млн. т.). Питома вага споживання пелет в енергетичному балансі держави склала близько 30% від загального обсягу [6, с. 109–114]. Такий підхід держави стимулює власне виробництво наявності стабільного попиту та постійно знижує її енергонезалежність, що в сучасному світі є одним із найсуттєвіших факторів економічної та політичної стабільності.

Всі розвинені країни вкладають значні як приватні, так і державні кошти в виробництво та споживання пелет. Такими діями держава максимально зменшує залежність від монополій в енергетичному секторі, ефективно використовує власні джерела енергії, з'являються нові можливості для взаємовідносин між суб'єктами господарювання як всередині країни, так і за її межами, попит на розробку та впровадження нових видів продукції в машинобудуванні, енергетиці, сільському господарстві інших секторах економіки дає можливість створювати робочі місця там, де ще нещодавно перспектив на їх появу не було, зменшує валютні видатки на енергоносії, чим більш стабільно утримує курс національної валюти, при цьому структура формування ВВП країни стає більш розга-

луженою, стабільною та прогнозованою. Всі вище приведені чинники позитивно відображаються на функціонуванні та життєдіяльності держави.

Будь-яке підприємство в своїй структурі нагадує державу. Заощадження коштів всередині підприємства за рахунок використання побічної продукції (власних джерел енергії) – шлях до економічної стабільності та процвітання. Використовуючи побічну продукцію, підприємство вирішує декілька важливих завдань:

- утилізація рослинних відходів;
- зменшення собівартості виробництва основної продукції;
- зменшення впливу нестабільності постачання електроенергії та природного газу;
- забезпечення підприємства енергоресурсами;
- створення робочих місць та міжсезонне збереження штату працівників;
- зменшення логістичних витрат підприємства при забезпеченні енергоресурсами;
- збереження навколишнього середовища;
- залучення цільових державних та міжнародних коштів на втілення проектів, спрямованих на збільшення енергонезалежності та підвищення екологічної безпеки країни.

Підприємствами, які налагоджують такі виробництва, напряму зацікавлені і органи місцевого самоврядування. Отримуючи можливість вирішувати завдання з опалення муніципальних організацій в межах своїх територіальних повноважень, економити бюджетні кошти та вирішувати ряд соціальних завдань сприяють їх розвитку, що є для підприємств додатковим стимулом.

Слідуючи вищевикладеному, проведемо попередні орієнтовні економічні розрахунки щодо оцінки переваг використання пелет із сояшникової лузги у власних робочих майстернях, підсобних або адміністративних приміщеннях – тобто на об'єктах, які є великою енергетичною частиною використання палива. Враховуючи теплоту згорання різних видів палива, можна поррахувати витрату палива за опалювальний сезон. Проррахуємо вартість опалення приміщення площею 600 м² (табл. 3).

Таблиця 3
Витрати різних видів палива за сезон

Вид палива	Кількість палива	Теплота згорання, кВт/кг
Дизельне паливо	13347 л	11,803 (10,15 кВт/л)
Природний газ	16934 м ³	8,000 кВт/м ³
Кам'яне вугілля	22 т	6,133
Пелети із лузги	27 т	4,963
Електроенергія	135475 кВт/год.	-

Вираховуємо, скільки теплової енергії споживає приміщення за опалювальний сезон. Коефіцієнт теплових втрат – 70 Вт/м² на годину. Використовуємо формулу 1.

$$Q = 600 \text{ м}^2 * 70 \text{ Вт/м}^2 * 24 \text{ год} * 192 * 0,7 = , (1) \\ = 135 475 \text{ кВт/год. (135,5 МВт/год.)}$$

де 192 – кількість днів у опалювальному сезоні, 0,7 – коефіцієнт роботи котла.

Відповідно даних джерела [6], вартість опалення 600 м² за сезон в Україні з урахуванням скорегованих цін на різні види палива розподіляється таким чином, як зазначено на рис. 1.

Якщо проаналізувати різні види пального, можемо говорити про те, що самим дешевим є

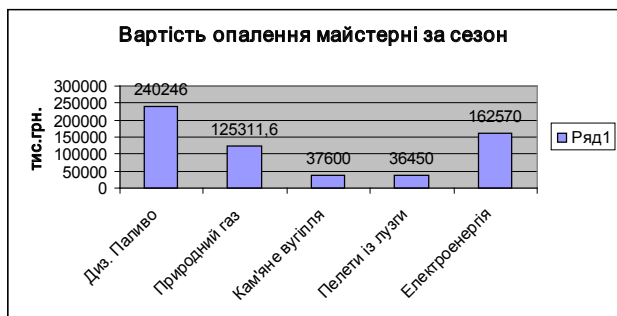


Рис. 1. Вартість опалення майстерні 600 м² за сезон

вугілля, проте існує суттєвий недолік його застосування – негативний вплив на навколишнє середовище. Проте можна стверджувати, що пелети є як самим дешевим, так і самим екологічно чистим видом палива.

Відповідно даних рис. 1, визначаємо варіанти можливої економії коштів у випадку переходу на пелети з різних видів палива за опалювальний період:

- з дизпалива на пелети: $(240246 - 36450) / 36450 \cdot 100\% = 559\%$ економії;
- з електроенергії на пелети: 346% економії;
- з природного газу на пелети: 243% економії;
- з вугілля на пелети: 3% економії.

Таким чином, у випадку переходу з будь-якого виду палива на пелети маємо економію коштів. Найбільш суттєвим являється перехід з дизпалива, газу та електроенергії. У випадку переходу з вугілля процент економії майже відсутній.

Вартість пелетних котлів в залежності від різних факторів становить від 9 до 200 тис. грн. за одиницю обладнання, при цьому максимальний строк використання становить від 15 до 20 років.

Список літератури:

1. Каретнікова В.С. Економічні проблеми інноваційних технологій переробки насіння сояшника / [В.С. Каретнікова, Г.І. Сокол, Л.І. Перевалов, С.О. Тесленко] // Вісник НТУ «ХП». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХП». – 2013. – № 67(1040). – С. 131–145.
2. Статистичний збірник. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/bl/03_zbur_2014.zip.
3. Попов Н.А. Практика и проблемы использования растительной биомассы как альтернативного источника энергии на предприятиях масложировой отрасли / Н.А. Попов // Вісник НТУ «ХП». – Х. : НТУ «ХП». – 2012. – № 14. – С. 87–92.
4. Чурілов Д.Г., Калініченко В.М., Калініченко А.В., Малинська Л.В. Державне регулювання ринку твердого біопалива як один із чинників збалансованого природокористування / [Д.Г. Чурілов, В.М. Калініченко, А.В. Калініченко, Л.В. Малинська] // ВІСНИК ПДАА. – № 2 – С. 89–93.
5. Сравнительная характеристика оценочной стоимости топлива. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gorelka.sumy.ua/index.php?page=sravnitelnaya-harakteristikaotsenочноj-stoimosti-topliva>.
6. Сотник І.М., Єфремова Є.В. Економічне обґрунтування використання пелет у сфері теплопостачання / І.М. Сотник, Є.В. Єфремова // Вісник СДУ. – 2011. – № 4. – С. 109–114.

Васильева Л. Н.

Мачак Т. А.

Днепропетровский аграрно-экономический университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОБОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ ПЕРЕРАБОТКИ СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА

Резюме

Исследованы перспективы использования побочной продукции от переработки подсолнечника в Украине. Акцентировано внимание на возможности использования собственного сырья для получения биотоплива. Обоснованы экологический и экономический эффекты от перехода с традиционных видов топлива на пеллеты при использовании их в собственном производстве.

Ключевые слова: побочная продукция, семена подсолнечника, экономическая эффективность, биотопливо, пеллеты.

Розрахуємо чисту економію коштів на опалення робочої майстерні, за нормативний строк служби пелетного котла вартістю 25 тис. грн. без урахування фактора часу. Наприклад, середнє розрахункове значення нормативного строку служби котла до першого капітального ремонту – шість років.

Також враховуємо затрати на його експлуатацію – наприклад, 15% від вартості котла за весь період нормативного строку служби.

При переході з електроенергії на пелети маємо економічний ефект:

- $(162570 - 36450) \cdot 6 - 25000 \cdot 1,15 = 727\,970$ грн.;
- з дизпалива на пелети: 119 4026 грн.;
- з природного газу на пелети: 504 419,6 грн.;
- з вугілля на пелети: – 21 850 грн.

Таким чином, економічний ефект від переходу з традиційних видів палива на пелети та використання їх у власному виробництві становить від 504 419,6 до 1 194 026 грн. на 600 м². Проте економічно недоцільним є перехід на пелети з вугілля, хоча існує суттєвий екологічний ефект. В даному випадку необхідно проводити додаткові техніко-економічні обґрунтування даного переходу.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз ефективності переходу з різних видів палива на пелети у власних приміщеннях дозволяє зробити висновки, що виробництво та використання пелет із соняшникової лузги мають масу переваг: збереження навколишнього середовища, зменшення собівартості виробництва продукції, забезпечення підприємства енергоресурсами, створення робочих місць та міжсезонне збереження штату працівників. Крім цього, використання власної побічної продукції дозволяє отримати підприємству додатковий економічний ефект, при цьому витрати на вивіз та утилізацію біомаси значно зменшуються, що також позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.

Vasilieva L. N.
Machak T. A.
Dnipropetrovsk Agricultural Economics University

EFFICIENCY OF USING BY-PRODUCTS DURING THE SUNFLOWER SEEDS PROCESSING

Summary

A research article reports the prospects of using by-products of sunflower in Ukraine. The attention is focused on the possibility of using own raw materials for biofuels. It is substantiated ecological and economic effects of the transition from traditional kinds of fuels to pellets using them in own production.

Keywords: by-products, sunflower seeds, economic efficiency, biofuels, pellets.

УДК 631.152:332.33

Тимошевська Т. І.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено використання економіко-математичного моделювання в управлінні земельними ресурсами при реалізації стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств. Розроблена оптимізаційна модель управління земельними ресурсами, що враховує систему оціночних показників ефективності та стратегічних сценаріїв розвитку підприємства з відповідною галузевою структурою. Доведена можливість прийняття ефективних управлінських рішень на прикладі ПП «Агропрогрес» Харківської області за результатами аналізу варіантів сценаріїв.

Ключові слова: управління земельними ресурсами, економічна ефективність використання земельних ресурсів, стратегічні сценарії, економіко-математичне моделювання, оптимізаційна модель.

Постановка проблеми. Управління земельними ресурсами сільсько-господарських підприємств у ринкових умовах вимагає точних і якісних управлінських рішень. Пошук наукових і практичних підходів до підвищення ефективності управління земельними ресурсами необхідно розглядати як найважливіше і невідкладне завдання успішного розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах. Виникає потреба формування системи інформації з оцінки ринкової ситуації, розробки алгоритмів і адекватних методів для підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах. Під час розробки таких методів виникає безліч варіантів, що однаковою мірою спрямовані на досягнення однієї мети – одержання максимальної кількості й асортименту товарної продукції. Вибрати із цієї безлічі один оптимальний варіант без застосування економіко-математичного моделювання неможливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використанню економіко-математичного моделювання в організації сільськогосподарського виробництва в цілому та сільськогосподарських угідь зокрема приділяли увагу багато вчених, серед них слід відмітити роботи З. Бадевица [1], М.Є. Браславця [2], С.М. Волкова [3], А.М. Гатауліна [4], В.Д. Кириухіна [5], Р.Г. Кравченка [6], О.М. Онищенко [7], В.С. Немчинова [8], І.Ф. Полуніна [5], І.М. Статівки [9].

З початку ХХІ ст. зростає увага до проблем інформаційного забезпечення планування та управління, що спостерігається як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці [10–16].

Економіко-математичні дослідження використання земельних ресурсів розвивалися практично паралельно аналогічним роботам математичного

моделювання економічних процесів у сільському господарстві як за часом, так і по глибині розглянутих проблем. Виключення становило лише те, що в основі економіко-математичного моделювання була організація раціонального використання землі й оптимізувалися питання різних складових частин і елементів проектів землеустрою.

Варто зазначити, що із середини 70-х років велика робота із застосування економіко-математичних методів проводилися саме на землевпорядному факультеті сучасного Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва під керівництвом доцента, кандидата економічних наук, завідувача кафедри землевпорядного проектування та в свій час декана І.М. Статівки. В 1985 р. вийшов його навчальний посібник «Економіко-математические методы и моделирование в землеустройстве» [9], в якому знайшли відображення учбово-методичні питання й досвід застосування економіко-математичних методів у навчальному процесі. Останнім часом економіко-математичні методи розвиваються менш активно, причому внутрішні взаємозв'язки між окремими напрямками їх застосування виявилися й виявляються лише зараз. На цій основі формується комплекс економіко-математичних методів, у рамках якого розвивається процес застосування математичних методів у земельному менеджменті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних ринкових умовах в Україні результативність підприємницької діяльності стримується не тільки зовнішніми чинниками, а й внутрішніми, серед яких насамперед можна зазначити недостатній рівень наукового обґрунтування управлінських рішень щодо стра-

тегії господарської діяльності. Сьогодні потрібно переглянути наукові та практичні підходи до планування в умовах ринкової економіки. Не можна відкидати планування як ідеологічний підхід минулого та ототожнювати планування з насаджуванням підприємствам, під виглядом планування, неефективного шляху розвитку. В умовах скрутного матеріального становища планування є важливим чинником економії ресурсів та дає змогу більш ефективно використовувати землю. Більшість налаштованих на успіх менеджерів присвячують себе концепції внутрішньогосподарського планування. Вони намагаються зробити все можливе, плануючи підвищення ефективності використання земельних ресурсів.

Метою статті є поглиблене дослідження використання економіко-математичного моделювання в управлінні земельними ресурсами при плануванні та реалізації стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економіко-математичні методи та моделі використовуються на всіх рівнях економіки країни для розв'язання багатьох оптимізаційних задач планування й управління, побудови економічних моделей, прогнозування заданих параметрів на майбутні періоди, прийняття рішень у ситуації невизначеності тощо.

У даний час методологія математичного моделювання розвивається та охоплює аналіз надзвичайно складних економічних і соціальних процесів.

Як відомо, модель – це абстракція реальної дійсності, в якій відношення між реальними елементами замінені відношеннями між математичними категоріями. Ці відношення зазвичай подають у вигляді рівнянь чи нерівностей, відношеннями формальної логіки між показниками (змінними), які характеризують функціонування реальної системи, що моделюється.

Сутність цієї методології полягає в заміні вихідного об'єкта його аналогом – математичною моделлю і подальшим дослідженням моделі на підставі аналітичних методів та обчислювальних алгоритмів, які реалізуються за допомогою комп'ютерних програм [16].

Залежно від інформації моделі поділяють на аналітичні й прогнози. В основі побудови перших лежать звітні-статистичні дані за минулі роки, а в основі других – розраховані прогнози показники. За В.С. Немчиновим, економіко-математична модель представляє собою концентрований вираз найбільш істотних взаємозв'язків і закономірностей поведінки керованої системи в математичній формі [8].

Моделі, при побудові яких переслідується мета визначення такого стану господарства, що є найкращим або припустимим, називають оптимізаційними. Оптимізаційні моделі відповідають на запитання, як повинно бути; як це відбувається, як буде розвиватися [5, с. 13; 185].

Найбільш загальною метою моделювання є пошук найбільш економічно вигідної, екологічно збалансованої структури виробництва з високим рівнем використання земельних ресурсів та стійкості проти внутрішніх і зовнішніх негативних факторів. Рішення таких задач дозволяє визначити не тільки стратегічно важливі орієнтири розвитку окремих галузей (видів економічної діяльності), а й оптимальне їх співвідношення.

Головним завданням розвитку сільськогосподарських підприємств є підвищення ефективності використання земельних ресурсів. Це важливе

завдання повинно вирішуватися шляхом прискореної інтенсифікації виробництва, одним з факторів якої є спеціалізація й поєднання галузей [6, с. 88].

Оптимізаційна модель з огляду на її функціональне призначення дозволяє визначити обсяги збільшення виробництва і обґрунтувати підвищення ефективності використання земельних ресурсів в умовах конкретного підприємства, тому оптимізація є вагомим інструментом в економічному механізмі управління, використання якого полягає у визначенні стратегічних орієнтирів розвитку виробництва, за умови досягнення нижньої межі договірною обсягу реалізації кожного з видів продукції, що обумовлено біржовими контрактами.

Розвиток оптимізаційних моделей управління земельними ресурсами в сільськогосподарських підприємствах направлений на забезпечення підвищення рівня використання земельних ресурсів, з одного боку, а з іншого – досягненню більш високої економічної ефективності виробництва. Враховуючи ці умови, кожне підприємство змушене здійснювати пошук відповідних видів економічної діяльності, які, як правило, в підсумку зумовлюють її диверсифікацію. Тому виникає необхідність визначення таких галузей виробництва, які доповнюють один одного і сприяють спільному їхньому розвитку.

Отже, специфічна особливість вирішення проблеми полягає в розробці концептуальних і методичних положень оптимізації структури сільськогосподарського виробництва в контексті ефективного використання земельних ресурсів в нових умовах господарювання.

Оптимізаційна модель управління земельними ресурсами за системою оціночних показників і сценаріїв, запропонована в роботі, дає можливість визначити основні орієнтири виробництва для стратегічного планування, може використовуватися для аналізу сучасного стану виробництва, що дозволяє виявити більш доцільні шляхи розвитку і можливості збільшення обсягів виробництва продукції у майбутньому. Модель базується на вимозі оптимального використання земельних ресурсів за умови підвищення урожайності сільськогосподарських культур та подальшого розвитку галузей тваринництва.

Відомо, що критерієм ефективності сільськогосподарського виробництва є максимальне виробництво продукції при найменших витратах. Тому як показники, що виконують роль критерію економічної ефективності, використовуються: валова продукція в постійних цінах 2010 р., виробничі витрати, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, валова продукція в постійних цінах 2010 р. на 100 га сільськогосподарських угідь та ін.

Самостійний науковий і практичний інтерес представляє такий критерій ефективності використання земельних ресурсів, як виробництво кормових одиниць всього і за розрахунком на 100 га сільськогосподарських угідь. Формалізація критерію оптимальності в такий спосіб зручна, тому що відсутнє переключування ефективності використання земельних ресурсів в результаті конверсії кормів при виробництві різних видів продукції тваринництва. У моделі використовується вихід кормових одиниць, розрахований по кожній культурі. За використання запропонованого критерію

оптимальне рішення буде більш обґрунтованим, тому що виробництво продукції визначається за період, що перевершує господарський рік.

На відміну від традиційного планування економіко-математичне моделювання та оптимізація підвищення ефективності використання земельних угідь враховують не тільки внутрішні умови підприємства, але й зовнішні (ринкові – ціни реалізації, вартість покупних кормів, вартість добрив, вартість нафтопродуктів, послуги сторонніх організацій, вартість оренди тощо).

Отже, цільовою функцією моделі задачі вибрано максимум доходу (виручки) від реалізації продукції. Змістом цільової функції виступає алгебраїчний вираз суми співмножників невідомих x_j , за яких досягається максимум доходу (виручки) від реалізації продукції:

$$F(x) = \sum_j c_{ij} x_j \rightarrow \max, \quad (i \in I; j \in J). \quad (1)$$

До складу основних обмежень включають:

1. Площа посіву сільськогосподарських культур

$$\sum_j a_{ij} x_j \leq S_i; \quad (i \in I; j \in J). \quad (2)$$

2. Поголів'я сільськогосподарських тварин

$$\sum_j a_{ij} x_j \leq P_i; \quad (i \in I; j \in J). \quad (3)$$

3. Виробництво і використання основних видів продукції рослинництва

$$-\sum_j g_{ij} x_j = \sum_j d'_{ij} x_j + \sum_j d''_{ij} x_j; \quad (i \in I; j \in J). \quad (4)$$

4. Співвідношення чисельності статевовікових груп тварин відповідно до зоотехнічних вимог обігу череди

$$\sum_j (1 - k_{ij}) x_j = \sum_j x_{ij}; \quad (i \in I; j \in J). \quad (5)$$

5. Баланс річної потреби кормів

$$\sum_j w_{ij} x_j = \sum_j d_{ij} x_j; \quad (i \in I; j \in J). \quad (6)$$

6. Баланс структури кормів за видами

$$\sum_j w_{ij} x_j \leq \sum_i d_{ij}^{\min} x_j; \quad (i \in I; j \in J). \quad (7)$$

7. Гарантовані обсяги реалізації продукції

$$\sum_j d'_{ij} x_j \geq R_i^{\min}; \quad (i \in I; j \in J). \quad (8)$$

8. Баланси капітальних вкладень і формування оціночних показників використання земельних ресурсів

$$\sum_j d'_{ij} x_j \geq F; \quad (i \in I; j \in J). \quad (9)$$

Шукані невідомі, коефіцієнти, константи та алгебраїчні вирази позначені:

x_j – шукані невідомі j -го виду;

a_{ij} – поголів'я тварин i -го виду в структурі стада за обмеженням j -го виду;

v_{ij} – урожайність сільськогосподарських культур j -го виду в обмеженні i -го виду;

g_{ij} – продуктивність тварин статевовікової групи j -го виду в обмеженні i -го виду;

d_{ij} – коефіцієнти кормової цінності сільськогосподарських культур j -го виду, визначені обмеженнями i -го виду;

d'_{ij} – коефіцієнти використання продукції рослинництва j -го виду, що передбачаються обмеженнями i -го виду на корм сільськогосподарським тваринам, а також для реалізації на ринку;

k_{ij} – коефіцієнти співвідношення чисельності j -го виду статевовікової групи тварин при переході до старшої групи i -го виду відповідно до зоотехнічних вимог обігу череди;

d_j^{\min} – коефіцієнти мінімальної потреби корму, що визначені обмеженнями i -го виду для сільськогосподарських тварин j -го виду;

d_j^{\max} – коефіцієнти максимальної потреби

корму, що визначені обмеженнями i -го виду для сільськогосподарських тварин j -го виду;

w_{ij} – потреба поживних речовини i -го виду на корм тварин j -го виду;

c_j – ціна реалізації продукції j -го виду;

b_{ij} – оцінні показники i -го виду за розрахунком на 1 га площі посіву сільськогосподарських культур j -го виду, або на одну голову поголів'я тварин;

S_i – площа сільськогосподарських угідь i -го виду;

P_i – поголів'я тварин, що визначено обмеженнями i -го виду;

R_i^{\min} – гарантований обсяг продукції, яку передбачається реалізувати на ринку обмеженнями i -го виду;

F_i – визначені показники, що додатково характеризують оптимальне рішення;

$\sum_{j \in J_i} a_{ij} x_j$ – алгебраїчний вираз площі посіву сільськогосподарських культур як суми добутку коефіцієнтів поживності в кормових одиницях на урожайність культур i -го виду на одиницю виміру змінних j -го виду.

У систему оціночних показників входить:

виробництво продукції в прийнятих цінах 2010 р., тис. грн;

виробництво продукції в кормових одиницях, т;

виручка від реалізації, тис. грн;

виробничі витрати, тис. грн;

капітальні вкладення, тис. грн;

виробництво продукції в цінах 2010 р. у розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн;

виробництво продукції в кормових одиницях в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, т;

виручка від реалізації в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн;

виробничі витрати в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн;

поголов'я ВРХ в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, гол.

Оптимізаційна модель управління земельними ресурсами за системою оціночних показників та сценаріями розвитку ПП «Агропрогрес» Кегичівського району Харківської області включає 118 невідомих і 124 обмеження.

За результатами проведених досліджень з розробки оптимізаційної моделі управління земельними ресурсами для ПП «Агропрогрес» Кегичівського району Харківської області реалізувалася серія наступних стратегічних сценаріїв.

Сценарій 1. Традиційна галузева структура з підвищенням урожайності сільськогосподарських культур на 10%. Вирощування зернових, технічних та кормових культур для утримання великої рогатої худоби і свиней за умови досягнення врожайності сільськогосподарських культур: озимої пшениці – 50 ц/га; кукурудзи на зерно – 58 ц/га; ячменю – 46 ц/га; сояшнику – 28 ц/га; цукрових буряків – 330 ц/га; сої – 28 ц/га; кукурудзи на силос – 330 ц/га; кормових коренеплодів – 495 ц/га; однорічних трави на сіно – 39 ц/га; багаторічних трави на сіно – 44 ц/га; однорічних трав на зелений корм – 220 ц/га; багаторічних трав на зелений корм – 330 ц/га.

Сценарій 2. Традиційна галузева структура з підвищенням урожайності сільськогосподарських культур на 25%. Вирощування зернових, технічних та кормових культур для утримання великої рогатої худоби і свиней за умови досягнення врожайності: озимої пшениці – 56 ц/га; кукурудзи на зерно – 66 ц/га; ячміню – 53 ц/га; сояшнику – 31 ц/га; цукрових буряків – 375 ц/га; сої –

31 ц/га; кукурудзи на силос – 375 ц/га; кормових коренеплодів – 563 ц/га; одно-річних трав на сіно – 44 ц/га; багаторічних трав на сіно – 50 ц/га; одnorічних трав на зелений корм – 250 ц/га; багаторічних трав на зелений корм – 375 ц/га.

Сценарій 3. Традиційна галузева структура з підвищенням урожайності сільськогосподарських культур на 50%. Вирощування зернових, технічних та кормових культур для вирощування великої рогатої худоби і свиней з наступною врожайністю сільськогосподарських культур: озима пшениця – 68 ц/га; кукурудза на зерно – 80 ц/га; ячмінь – 63 ц/га; сояшник – 38 ц/га; цукрові буряки – 450 ц/га; соя – 38 ц/га; кукурудза на силос – 450 ц/га; кормові коренеплоди – 675 ц/га; одnorічні трави на сіно – 53 ц/га; багаторічні трави на сіно – 60 ц/га; одnorічні трави на зелений корм – 300 ц/га; багаторічні трави на зелений корм – 450 ц/га.

Сценарій 4. Перспективна галузева структура, орієнтована на розвиток виробництва молока і вирощування ВРХ з урожайністю сільськогосподарських культур на рівні, аналогічному в 3-му сценарії. Перспективною галузевою структурою передбачається використання комплексу технічних засобів по зберіганню зерна, що дозволяє підвищити виручку від реалізації для вирощування погужностей з виробництва молока і продукції вирощування ВРХ.

Сценарій 5. Перспективна галузева структура, орієнтована на розвиток виробництва молока, вирощування ВРХ і виробництво свинини з урожайністю сільськогосподарських культур на рівні,

аналогічному 3-му сценарію. Перспективною структурою передбачено використання комплексу технічних засобів по зберіганню зерна, по виробництву комбікорму, по переробці молока, що дозволяє підвищити дохід (виручку) від реалізації і одержати грошові засоби для фінансування вирощування виробництва продукції вирощування свиней.

Сценарій 5 імітує виробництво дуже високого рівня складності, що передбачає подальший розвиток галузі скотарства і свинарства. Вирощування обсягів виробництва продукції рослинництва, в свою чергу, дозволяє утримувати більшу кількість сільськогосподарських тварин.

Серія стратегічних сценаріїв розроблена з урахуванням стратегічних напрямів розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. [17], що рекомендовані Національним науковим центром «Інститут аграрної економіки», де визначені основні напрями досягнення стратегічних цілей з підвищення економічного потенціалу сільськогосподарського виробництва, удосконалення земельних відносин, організації і техніко-технологічного забезпечення виробництва, підприємництва, формування інфраструктури ринку, удосконалення міжгалузевих і внутрішньогалузевих економічних відносин, інноваційного забезпечення розвитку сільського господарства.

Передбачається збільшення врожайності зернових в 2015 р. – до 43,8 ц/га, в 2020 р. – до 49,4 ц/га (по 26,9 ц/га в 2010 р. і 37,0 ц/га в 2011 р.); цукрових буряків, відповідно, – до 40,0 і 43,8 т/га (по 28,0 т/га в 2010 р.); олійних культур – до 22,0 і 29,6 ц/га (по 15,2 ц/га в 2010 р.) [17, с. 7].

Таблиця 1

**Результати рішення оптимізаційної моделі для ПП «Агропрогрес»
Кегичівського району Харківської області**

Показники	Рішення за сценаріями					У середньому за 2009-2013 рр.
	I	II	III	IV	V	
Структура посівних площ, %						
Зернові і зернобобові	62,8	68,7	70,4	55,5	58,2	47,7
в т. ч. озимі	44,8	36,2	46,2	31,3	29,2	18,1
Технічні	16,8	16,0	15,3	15,3	15,3	23,1
в т. ч. сояшник	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	16,7
Кормові	20,4	15,3	14,3	29,2	26,5	9,4
в т. ч. кукурудза МВС	6,1	4,4	4,3	8,2	7,8	2,5
багаторічні трави	6,2	4,4	4,3	10,3	8,4	2,4
Виробництво продукції, ц						
Зерна	152076,0	181825,0	229813,0	179516,0	191423,0	83638,2
Сояшника	12277,0	13850,0	17000,0	17000,0	17000,0	22222,8
Молока	25000,0	25000,0	32500,0	86271,0	69540,0	18830,8
Вирощування ВРХ	1534,0	1663,0	1663,0	3417,0	2754,0	1250,6
Вирощування свиней	3148,0	3148,0	3148,0	3148,0	4745,0	3208,0
Основні показники економічної ефективності						
Виробництво продукції в постійних цінах 2010 р. тис. грн.	33077,5	39169,6	48711,8	60334,2	59008,1	28345,8
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	40940,6	43134,9	58662,1	63639,9	58642,0	23057,2
Прибуток, тис. грн.	8934,7	10052,4	12385,9	6322,4	8533,5	2233,3
Виробництво продукції в корм. од., т	32188,7	32545,9	44628,7	42374,5	43940,9	15738,3
Економічні показники в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь						
Виробництво продукції в постійних цінах 2010 р. тис. грн.	639,3	757,0	941,5	1166,1	1140,5	549,6
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	791,3	833,7	1133,8	1230,0	1133,4	447,6
Прибуток, тис. грн.	172,7	194,3	239,4	122,2	164,9	162,3
Виробництво продукції в корм. од., ц	6221,2	6290,3	8625,6	8189,9	8492,6	3049,4
Поголів'я ВРХ, гол.	28,1	28,2	28,2	69,7	56,2	13,0

Джерело: розрахунки автора за результатами рішення оптимізаційної моделі

З молочного скотарства: збільшення середньорічного поголів'я корів в 2015 р. до 3040,0 тис. голів, в 2020 р. – до 4150,0 тис. голів, проти 2683,9 тис. голів в 2010 р., збільшення обсягів виробництва молока в 2015 р. до 15400,0 тис. т, в 2020 р. – до 23000,0 тис. т, проти 11249,0 тис. тон в 2010 р., виробництво молока в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь в 2015 р. – 427,8 ц, в 2020 р. – 642,0 ц проти 308,0 ц в 2010 р., підвищення річних надоїв молока від корови в 2015 р. до 5066,0 кг, в 2020 р. – до 5542,0 кг проти 4191,0 кг в 2010 р. Їх впровадження передбачає поетапне вдосконалення галузевої структури виробництва.

Звісно, розвиток сільськогосподарського виробництва передбачає і збільшення витрат, що передбачено стратегічними напрямками розвитку сільського господарства України до 2020 р. Так, збільшення витрат на 1 га становить: по озимій пшениці – від 2319 до 4000 грн., що забезпечить приріст ефекту в 2015 р. – 2000 млн. грн., в 2020 р. – 4229 млн. грн.; по ячменю – від 1850 до 3000 грн., приріст ефекту в 2015 р. – 1000 млн. грн., в 2020 р. – 2129 млн. грн.; по кукурудзі – від 3539 до 5500 грн., приріст ефекту в 2015 р. – 3000 млн. грн., в 2020 р. – 6079 млн. грн.; по соняшнику – від 4000 до 4200 грн., приріст ефекту в 2015 р. – 3200 млн. грн., в 2020 р. – 6573 млн. грн. [17, с. 158].

Отже, підвищення ефективності використання земельних ресурсів на прикладі ПП «Агропрогрес» Кегичівського району Харківської області вимагає оптимізації структури посівних площ, подальшого збільшення поголів'я і підвищення продуктивності.

Результати апробації оптимізаційної моделі для ПП «Агропрогрес» Кегичівського району Харківської області приведені в таблиці 1.

Згідно з рішенням оптимізаційної моделі за третім стратегічним сценарієм, підвищення врожайності в 1,5 рази при структурі посівних площ, в якій площа зернових і зернобобових складає 70,4%, та, зокрема, озимих – 46,2%, забезпечить зростання виробництва зерна з 229813,0 ц, або в 2,7 рази більше проти виробництва зерна в середньому за попередні п'ять років (2009–2013 рр.).

При цьому необхідно відзначити, що зі запланованим збільшенням врожайності відбувається зміна запроєктованої структури посівних площ. Питома вага зернових і зернобобових культур збільшується з 62,8% до 70,4%. Зростання щільності поголів'я тварин потребує підвищення питомої ваги кормових культур, починаючи від показника 14,3%. Водночас доволі істотного скорочення мають зазнати площі під технічними культурами, в основному за рахунок зменшення питомої ваги в структурі посівних площ соняшнику – до 9,0%, адже цей показник повинен відповідати нормативам оптимального співвідношення цієї культури в сівозміні для господарств.

Запроєктована структура посівних площ спрямована на забезпечення максимальної незалежності від зовнішніх промислових ресурсів, зокрема, комбікормів і макухи тощо. Це, в свою чергу, передбачає наявність елеватора, сховищ для зберігання страхових запасів кормів сінажу, силосу (гички буряків, жому, стебел кукурудзи, соломи, зеленої маси кукурудзи, багаторічних трав) та споруд для органічних добрив.

Виробництво продукції тваринництва передбачає утримання дійних корів (40,0%) з відповідним шлейфом: нетелі (20,0%), телиці (20,0%) та

бугайці на відгодівлі (20,0%). Для забезпечення продуктивності тварин по молоку і валового його виробництва передбачається на 1 л молока понад 1 корм. один. Продукція вирощування живої маси великої рогатої худоби та свиней трансформуються у напівтуші телят, свиней та вибракунаних тварин (8 корм. один. на 1 кг м'яса у напівтушах).

Виходячи з положення про доцільність підвищення рівня рециркуляції біогенних елементів у виробничій системі та створення їх замкнених циклів, необхідно прагнути до більш глибокої переробки продуктів тваринництва.

Таким чином, порівняно з іншими сценаріями розвитку ПП «Агропрогрес» сценарії 4–5 мають більш розвинену галузеву структуру з виробництвом широкого спектру високоліквідної продукції. Адже відомо, що чим більш різноманітна структура, тим більш ефективне використання земельних ресурсів і більш висока їх стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних факторів. При цьому раціональне функціонування забезпечуватиметься у разі проведення додаткових витрат фінансових ресурсів створення розвинутих галузей тваринництва, на будівництво тваринницьких приміщень, комбікормового заводу, будівництво м'ясокомбінату, молокозаводу та формування виробничої інфраструктури по зберіганню резервів для реалізації продукції і страхових запасів кормів.

За параметрами сценарію 5, орієнтованого на забезпечення господарства власними кормами, сумарне виробництво продукції за оцінкою в кормових одиницях становить 43940,9 т, що в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь складає 8492,6 ц корм. один.

За проектом виробництво продукції в постійних цінах 2010 р. зростає з 33077,5 тис. грн. до 59008,1 тис. грн., або на 66,3%. Чистий дохід від реалізації продукції, відповідно, зростає з 40940,6 тис. грн. до 58642,0 тис. грн., або в 1,43 рази.

За результатами рішення оптимізаційної моделі управління земельними ресурсами ПП «Агропрогрес» Кегичівського району Харківської області визначено можливості для збільшення виробництва продукції вирощування ВРХ до 3417 ц і свинини до 3148 ц, одержання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції понад 63639,3 тис. грн., або більше майже на 93,8% проти 2011 р.; виробництво продукції в цінах 2010 р. довести до 60334,2 тис. грн., або збільшення на 69,0%.

Встановлено, що підвищення ефективності використання земельних ресурсів в ПП «Агропрогрес» Кегичівського району Харківської області доцільно здійснювати шляхом нарощування щільності поголів'я ВРХ, тобто саме за сценарієм 4.

Висновки і пропозиції. Специфіка запропонованої моделі полягає в тому, що система оціночних показників і стратегічних сценаріїв виступає важливим інструментом управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств.

До числа основних наукових доробок відносяться: забезпечення системного підходу до розв'язання проблеми; розробка оригінальної оптимізаційної моделі; удосконалення підготовки вхідної інформації за використанням сценаріїв; введення обмежень гарантованих обсягів реалізації продукції, алгоритми варіантних розрахунків. Експериментальна перевірка моделі свідчить про можливість її використання для дослідження ефективності використання земельних ресурсів і визначення стратегічних напрямків інтенсифікації виробництва.

На нашу думку, оптимізаційна модель управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств дозволяє прогнозувати підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах.

Список літератури:

1. Бадевиц З. Математическая оптимизация в социалистическом сельском хозяйстве / З. Бадевиц ; пер. с нем. Н.А. Чупеева ; под ред. Р.Г. Кравченко. – М. : Колос, 1982. – 549 с.
2. Браславец М.Е. Практикум по математическим методам в организации и планировании сельскохозяйственного производства / М.Е. Браславец. – М. : Экономика, 1975. – 235 с.
3. Волков С.Н. Землеустройство. Экономико-математические методы и модели / С.Н. Волков. – М.: Колос, 2001. – Т. 4. – 696 с.
4. Гатаулина А.М. Экономико-математические методы в планировании сельскохозяйственного производства / А.М. Гатаулина, Л.А. Харитоновна, Г.В. Гаврилов. – М. : Колос, 1976. – 224 с.
5. Некоторые вопросы применения экономико-математических методов при организации угодий и севооборотов в районах водной эрозии почв // Проти-воєрозионна організація території: науч. тр. ; Моск. ин-т инж. Землеустройства ; соавт. В.Д. Кирюхин. – М., 1975. – Вып. 73 – С. 51–60.
6. Кравченко Р.Г. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве / Р.Г. Кравченко. – М., Колос, 1978. – 424 с.
7. Онищенко А.М. Критерии оптимизации сельскохозяйственного производства и методы нахождения наиболее эффективных планов по нескольким критериям / А.М. Онищенко. – К., 1970. – 196 с.
8. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели / В.С. Немчинов. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 324 с.
9. Стативка И.М. Экономико-математические методы и моделирование в землеустройстве : [учеб. пособ.] / И.М. Стативка // ХСХИ им. В.В. Докучаева. – Х., 1985. – Ч. 4. – 102 с.
10. Формирование рыночных отношений в АПК и перспективные направления аграрной политики Республики Беларусь : [монография] / Под ред. д. э. н., проф. З.М. Ильиной ; Институт аграрной экономики Национальной академии наук Беларуси. – Мн., 2002. – 131 с.
11. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
12. Юровский Б.С. Планирование основных показателей работы предприятия и экономическое обоснование цен на продукцию / Б.С. Юровский. – Х. : Центр Консульт, 2007. – 368 с.
13. Іващук О.Т. Економіко-математичне моделювання : [навч. посіб.] / О.Т. Іващук. – Тернопіль : ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
14. Наконечний С.І., Савіна С.С., Наконечний Т.С. До питання математичного моделювання техніко-економічних процесів АПК / [С.І. Наконечний, С.С. Савіна, Т.С. Наконечний] // Економіка АПК. – 2009. – № 1(171). – С. 16–21.
15. Максишко Н.К., Баштанник О.І., Задорожня А.М. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління земельними ресурсами регіону / [Н.К. Максишко, О.І. Баштанник, А.М. Задорожня] // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 93–99.
16. Харченко Ю.А. Економіко-математичне моделювання : [навч. посіб.] / Ю.А. Харченко. – Полтава : ПолтНТУ, 2011. – 118 с.
17. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

Тимошевская Т. И.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследовано использование экономико-математического моделирования в управлении земельными ресурсами при реализации стратегий развития сельскохозяйственных предприятий. Разработана оптимизационная модель управления земельными ресурсами, учитывающая систему оценочных показателей эффективности и стратегических сценариев развития предприятия с соответствующей отраслевой структурой. Доказана возможность принятия эффективных управленческих решений на примере ЧП «Агропрогресс» Харьковской области по результатам анализа вариантов сценариев.

Ключевые слова: управление земельными ресурсами, экономическая эффективность использования земельных ресурсов, стратегические сценарии развития, экономико-математическое моделирование, оптимизационная модель.

Tymoshevska T. I.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

USE OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING IN THE LAND RESOURCES MANAGEMENT IN THE IMPLEMENTATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES DEVELOPMENT STRATEGIES

Summary

Investigated the use of economic and mathematical modeling in the land resources management in the implementation of agricultural enterprises development strategies. The developed optimization model of land resources management that takes into account the system of performance evaluation and strategic of enterprises development scenarios with the relevant sectorial structure. The possibility of making effective management decisions on the example of PE «Agroprogres» Kharkiv region after analyzing the variants scenarios.

Keywords: land management, economic efficiency of land resources, strategic scenarios, economic-mathematical modelling, optimization model.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.483(477.46)

Беляєва С. С.

Івашина Л. Л.

Черкаський державний технологічний університет

СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНА РЕКРЕАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ МІСТА ЧЕРКАСИ

Серед окремих верств населення, найбільш уразливих до погіршення умов життя і його безпеки та які потребують адаптованої до вимог сьогодення уваги, – діти дошкільного, молодшого шкільного віку та молоді, а також сім'ї з дітьми. У зв'язку з цим серед актуальних питань розвитку міст України стратегічно перспективним та інвестиційно привабливим є питання забезпечення соціально-орієнтованого рекреаційного середовища для населення. Особливу увагу в статті приділено аналізу інформативної бази з питань сучасного стану розвитку міста Черкаси та його потенційним можливостям в напрямі сприяння створенню позитивного іміджу рекреаційно-привабливого міста України.

Ключові слова: туризм, бренд, рекреація, імідж, інвестиції, соціальне середовище, Черкаси, Черкаська область.

Постановка проблеми. В умовах загострення воєнних, політичних, економічних, екологічних, соціальних питань сьогодення, враховуючи умови життєзабезпечення населення України, зокрема окремих її регіонів, найбільш гострим стає питання безпечного та сприятливого функціонування територій, адміністративно-територіальних одиниць. Серед окремих верств населення, найбільш уразливих до погіршення умов життя і його безпеки та які потребують адаптованої до вимог сьогодення уваги, знаходиться категорія дітей дошкільного, молодшого шкільного віку та молоді, а також сім'ї з дітьми.

У зв'язку з цим серед інших актуальних питань розвитку території України стратегічно перспективним та інвестиційно привабливим постає питання забезпечення соціально-орієнтованого рекреаційного середовища для населення. Не винятком є й доцільність вивчення та аналізу факторів впливу на відповідні сегменти інфраструктури, розробка механізму створення пілотних проєктів, залучення інвестицій для реалізації заходів, спрямованих на створення рекреаційно-привабливого іміджу міста Черкаси, зокрема для сімейного, молодіжного та дитячого відпочинку.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Матеріалом для написання статті є аналіз наукових, статистичних, літературних та архівних матеріалів, що стосуються історико-географічного, соціально-економічного, політичного, екологічного життєзабезпечення населення Черкаської області, та зокрема її обласного центру – міста Черкаси [1–6]. Особливу увагу автори статті приділили аналізу інформативної бази з питань сучасного стану розвитку міста Черкаси та його потенційним можливостям щодо створення позитивного іміджу рекреаційно-привабливого міста України. Серед публікацій про місто Черкаси та фактори його розвитку важливу нішу посідають наукові дослідження сучасних науковців, журналістів, громадських діячів, зокрема тих, хто живе і працює на Черкащині (С. Басок, Т. Клименко, Ю. Тихоненко, Л. Фрей та ін.). Завдяки інноваційним технологіям і вільному доступу до Інтернету та участі місцевих органів самоврядування, установ ЗМІ, громадських об'єднань, окремих науковців і дослідників Черкащини у спільних міжнародних та вітчизняних про-

єктах під час написання статті автори мали можливість долучитися до ознайомлення зі звітними матеріалами, заключними висновками в рамках пілотних проєктів, що стосуються зокрема й розвитку міста Черкаси.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до статистичного обліку протягом останніх п'яти років спостерігається збільшення кількості дітей віком від народження до 6-и років, які проживають у Черкасах [6]. Сьогодні в усьому цивілізованому світі добре розуміють важливість дошкільного періоду життя людини, як підґрунтя її подальшого особистісного становлення, тому практично в кожній країні всі реформи освіти розпочинаються з дошкілля. Щодо рекреаційної та зокрема туристичної інфраструктури Черкаси лише на початку етапу впровадження концептуальних засад розвитку міста в напрямі сприяння комфортному життєзабезпеченню його населення. У Черкасах існують непоодинокі випадки, коли в житлових мікрорайонах біля об'єктів соціального призначення (дитячі садочки, дитячі парки, дитячі майданчики на прибудинкових територіях висотних житлових будинків тощо) практично відсутні вільні пішохідні доріжки, адже на них паркуються автомобілі, вантажні машини та інша техніка, яка доставляє торговельні крани до МАФів; стоять придорожні торговельні ятки тощо. За таких реалій буття черкащан, які мешкають в житлових мікрорайонах міста, ще більш привабливою стає потреба у вільній від роботи час разом з сім'єю або й самотійно відвідати один із зелених куточків міста: парк, сквер, лісову галявину тощо.

Як відомо, UNICEF розроблено та втілюється в життя програма «Місто, дружне до дитини». Аналізуючи проєкти соціально-економічного спрямування в місті Черкаси, неможливо було не звернути увагу на концепцію, яку громадськість запропонувала міській владі міста ще у 2013 р. та яка має на меті зробити місто дружнім до дітей. У зв'язку з цим, та враховуючи реальну ситуацію в місті Черкаси щодо забезпечення повноцінного відпочинку його мешканців, зокрема сімей з дітьми, актуальною є проблема інфраструктурного забезпечення та фахового надання якісних рекреаційних послуг як його мешканцям, так і гостям.

Постановка завдання. Мета статті – на підставі аналізу демографічного, соціально-економічного стану населення Черкащини; пропозицій на ринку рекреаційних послуг міста Черкаси виявити потенційні можливості його соціально-орієнтованої рекреаційної привабливості. Особливу увагу в статті відведено пропозиціям, спрямованим на підтримку та розвиток соціально-орієнтованої інфраструктури для відпочинку сімей з дітьми та молоді.

Виклад основного матеріалу. Динаміку чисельності населення міста Черкаси можна прослідкувати за даними офіційних повідомлень Головного управління статистики в Черкаській області [6]. Чисельність населення міста Черкаси на 1 січня 2015 р. – 285,6 тис. осіб. За 2014 р. у місті зареєстровано 2 809 народжених і 3 287 померлих. У підсумку природне скорочення населення становило 478 осіб, яке порівняно з 2013 р. збільшилось на 29 осіб. Внаслідок міграційних переміщень (3 888 прибулих і 3 791 вибулих) населення міста у 2014 р. збільшилось на 97 осіб; у 2013 р. міграційний приріст склав 47 осіб. У таблиці 1 зазначено дані про динаміку народження та скорочення чисельності населення міста.

Таблиця 1

Чисельність наявного населення міста Черкаси (дані на 01.01.2015–2013 рр.)

Період, рік	Чисельність населення, тис. осіб	Кількість народжених, осіб	Кількість померлих, осіб
2013	286,4	2 831	3 206
2014	286,0	2 759	3 208
2015	285,6	2 809	3 287

У таблиці 2 подано інформацію про склад населення Черкаської області за віком.

Таблиця 2

Інформація про склад населення Черкаської області за віком (дані на 01.01.2013 р.)

Пор. №	Вікові межі населення	% від загальної кількості населення області
1.	0–14 років	13,4
2.	15–64 роки	69,1
3.	65 років і старше	17,5

Джерело: [6]

Для реалізації намірів, пов'язаних з потребою відпочити, відновити свої сили та оздоровитися, важливою складовою залишається фінансова спроможність населення. У зв'язку з цим питання зайнятості населення Черкащини, зокрема й міста Черкаси, залишається актуальним. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств у Черкасах за 2014 р. становила 3 113 грн, що у 2,6 рази вище від рівня мінімальної заробітної плати (1 218 грн.). Порівняно з попереднім роком розмір заробітної плати зріс на 5,7% і становив 110,0% від середньообласного рівня. За інформацією Головного управління статистики в Черкаській області, лише протягом квітня 2015 р. сума заробованості з виплати заробітної плати у м. Черкаси зменшилась на 1,2% і на 1 травня становила 25,1 млн грн [7].

Не може не позначитися на сімейному бюджеті відсутність так званих «вільних» коштів, які середньостатистична сім'я з 3–4-х осіб може витратити на певні види відпочинку та активне дозвілля (відвідування кафе, перебування на плат-

них розважальних ігрових та спортивних майданчиків, у кіно, театрі тощо). За даними Головного управління статистики в Черкаській області, які було оприлюднено за результатами аналізу статистичної бази за 2013 р., черкащани все частіше обмежуються однією дитиною в сім'ї. Якщо у 2000 р. серед сімей з дітьми 52,9% були сім'ї з однією дитиною, то у 2013 р. їх стало 81,8%. Відповідно сімей з двома дітьми у 2000 р. було 43,1%, з трьома і більше – 4%, то у 2013 р. сімей з двома дітьми було лише 17,4%, а з трьома – взагалі не наближаються навіть до 1% [4–5].

Черкаси мають не тільки багату історико-краєзнавчу спадщину, але мають амбітні наміри завоювати одне з провідних місць серед найбільш безпечних, привабливих для інвестування в рекреаційну інфраструктуру міських конгломератів. Враховуючи зручне географічне розташування, багаті природні умови, сприятливий мікроклімат та інші фактори для розвитку рекреаційної діяльності, зокрема туризму, мешканці міста все активніше спілкуються з місцевою владою, впливають на підприємців та активне громадянське суспільство міста й навколишніх населених пунктів області щодо розробки та впровадження в реальних проектах ідеї створення привабливого черкаського туристичного кластеру. Черкаси є транспортним вузлом України, що пов'язано, зокрема, з його розташуванням у центрі держави. Залізничне та автосполучення, річковий вокзал, аеропорт, міст через Дніпро; пасажирський автомобільний, тролейбусний і автобусний транспорт створюють цілком сприятливі умови для зручного переміщення в межах міста та в різних напрямках поза його межами.

Екологічний стан у місті загалом характеризується як стабільний [8]. Завдяки зупиненню та зменшенню виробничих потужностей промислових підприємств міста на його території можуть розпочатися поступові відновлювані роботи, спрямовані на відродження природних ландшафтних і архітектурно-ландшафтних територій; облаштування рекреаційних майданчиків, парків, скверів; реставрації та оновлення санаторно-лікувальних установ; облаштування рекреаційних закладів сучасним інноваційним обладнанням; запровадження елементів садово-паркової культури та садово-паркового ландшафтного дизайну тощо. Черкаси здавна славляться своїми зеленими скверами, парками, насадженнями вздовж рівних вулиць як у центрі міста, так і на його околицях. Але з часом паркування автомобілів, розташування торговельних об'єктів у вигляді так званих малих архітектурних форм (далі – МАФ), несанкціонована забудова прибудинкових територій та рекреаційних паркових зон і скверів створюють непривабливе міське середовище, де у спеку немає тіні від зелених крон дерев, де в сухих неполиваних кущах збирається сміття та різний бруд з немитих вулиць та занедбаних каналізаційних зливових колодязів.

Варто чітко регламентувати (в рамках чинного законодавства), що правила поведінки в місті підприємців (починаючи від отримання ними дозволів на певні види діяльності й з урахуванням місця розташування будівлі та іншої інфраструктури до облаштування прилеглої території та встановлення сміттєзбиральних баків; прибирання сміття, снігу, опалого листя; оперативне та упереджувальне повідомлення відповідних служб міста про загрозу людям від можливого руйнування прилеглої інфраструктури (лінії елек-

тропередач, каналізаційні люки, висохлі дерева, забруднена зливово каналізація тощо). Можливо запровадити добровільну участь в розроблених і запроваджених пайових активах міста щодо покращення прилеглої до об'єкта приватної власності інфраструктури (встановлення декоративних парканів навколо зелених насаджень, розбиття клумб, висадка дерев; облаштування архітектурно та естетично привабливих інформаційних стендів-тумб тощо). Навіть сміттєві баки можливо пофарбувати в естетично привабливі кольори та дозволити розфарбувати нові баки за відповідною тематикою, як конкурсний проект). Існує безліч малобюджетних пілотних проектів, які вже застосовувались або впроваджуються в інших країнах, населених пунктах України. Ми не дивуємося, коли в Європі зі сміттевого баку після того, як туди викинули металеву або скляну банку з-під напою, чути подяку за участь у зборі порожньої тари. Найбільш забрудненими у Черкасах залишаються мікрорайони Дніпровський та Центр. Стан першого обумовлений близьким розташуванням до ВАТ «Азот», а Центр більш завантажений автотранспортом. Враховуючи, що мікрорайони Дніпровський і Центр є найбільш відвідуваними протягом дня як черкащанами, так і гостями міста, ці міські території посідають одне з перших місць за актуальністю для створення та реалізації пілотних проектів розбудови привабливої міської інфраструктури, зокрема щодо облаштування рекреаційних територій, парків, скверів тощо. Ця рекреаційна інфраструктура міського середовища могла б сприяти іміджу міста, надавати можливість місцям і гостям міста зручні умови для короткотривалого, але ефективного відпочинку, цікавого та корисного дозвілля, відновлення сил і набуття приємних вражень.

Вищенаведені дані про демографічний стан у місті Черкаси спонукають звернути більш пильну увагу на ті пропозиції, які надаються в обласному центрі для сімейного, молодіжного та дитячого відпочинку. Позитивно, що місту вдалося зберегти наявну мережу дошкільних навчальних закладів, яка в цілому задовольняє потребу населення Черкас.

Із 2010 р. щорічно кількість дітей у дошкільних закладах міста збільшується. У разі збереження цієї тенденції до 2017 р. слід чекати прибуття до дитячих садків 975 малюків [1–2; 4]. У місті Черкаси діє мережа компенсуючих дошкільних закладів. Черкаський обласний центр має краще збережену і укомплектовану мережу дошкільних закладів міст, порівняно з іншими подібними за кількістю населення містами України. Дошкільні заклади міста фінансуються з різних джерел. За кошти відповідних бюджетів, батьків, або осіб, які їх замінюють; добровільні пожертвування та цільові внески фізичних і юридичних осіб; інші кошти, не заборонені законодавством України.

Позашкільні освітні заклади Черкас представлені Центром дитячої та юнацької творчості, міською станцією юних техніків, Клубом юних моряків з власною флотилією, Центром туризму та спорту.

Сьогодні в Черкасах розроблено туристичний бренд міста, під час створення якого були задіяні оригінальні тенденції та методи. Бренд Черкас зумів показати реальні переваги міста для туристів (величне водосховище, найбільший в Україні сосновий бір і фестивалі, які цілорічно проходять у місті) [5]. Серед основних парків і скверів міста – Парк Перемоги, де розташований

і зоопарк; Соборний парк (колишній Першотравневий), Черкаський міський парк «Ювілейний», Парк Хіміків, Долина Троянд, два дитячих парки.

Традиційне місце відпочинку черкащан і гостей міста – дніпровські пляжі на Кременчуцькому водосховищі, берегова смуга якого налічує більш як 15 км прибережної території в межах міста. На противагу від потреб черкащан ця територія протягом декількох десятиліть знаходиться практично в занедбаному стані: відсутні тротуари; автошлях не облаштований; відсутня відповідна рекреаційна інфраструктура, зокрема місця для відпочинку, санітарно-гігієнічні заклади, рятувальна служба тощо. Приємним виключенням є облаштування території кліматичного курорту Соснівка, розташованого у сосновому лісі на південних околицях Черкас. Тут знаходиться санаторій «Україна», а поруч пропонують свої послуги тризірковий готель «Україна», клуб «Космос-боулінг», спорт-готель «Селена». У центрі міста діє чимало різномірних готелів, які приймають туристів та відвідувачів міста. Серед них чільне місце посідають готельні комплекси «Дніпро» (найкращий чотиризірковий готель в Україні), «Апельсин» та «Росава» [5]. Серед концепцій розвитку інфраструктури міста черкащан приваблює та, що стосується її велосипедної концепції. У співпраці з активістами Асоціації велосипедистів міста Києва громадськість міста, зокрема громадська організація (далі – ГО) «Асоціація велосипедистів Черкас», вже пройшли два етапи розробки велосипедної концепції Черкас, користуючись досвідом Києва та інших міст України, ґрунтуючись на німецькій моделі. Для Черкас розроблено три категорії маршрутів, які потрібно адаптувати під потреби велосипедистів. Відомою істиною є визнання того, що людина протягом доби потребує відповідного відпочинку, який складається з часу на сон, їжі, санітарно-гігієнічних процедур та вільного часу (активний або пасивний відпочинок) згідно з власними бажаннями та можливостями. Для цього створюється відповідна інфраструктура, пропонуються своєрідні привабливі пропозиції тощо. До переліку 10-и місць у Черкасах, які на сьогодні визнані як найбільш привабливі для відпочинку, прогулянок та найбільш відвідувані, згідно з опитуваннями жителів міста, належать: Будинок торгівлі, Соборна площа, дамба (водосховище), храм «Білий лотос», площа Дружби народів, сквер імені Богдана Хмельницького, Долина троянд, Пагорб Слави, Річковий порт, торговельно-розважальний центр «Хрещатик-сіті». Станом на початок 2015 р. у Черкасах нараховується 94 заклади ресторанів, кафе, барів [5]. Дітям також потрібно відпочивати – цю неперекорну на перший погляд істину варто пам'ятати усім люблячим батькам та дорослим. На сьогодні в Черкасах працюють заклади харчування для дорослих і дітей: кафе-клуб «Мармелад», ресторан «Форест», кафе «Вулик», ресторан швидкого харчування «Мак-Дональдз», кафе-кондитерська «Шарлотка». Коли у житті з'являється дитина, батькам доводиться зважати на те, що і дитина потребує різноманіття у спілкуванні та всебічного розвитку у світі іграшок та розваг. Саме тому кафе-клуб «Мармелад», єдиний у Черкасах кафе-клуб для сімей з дітьми, пропонує послуги дитячої кімнати, у якій малеча може залишитися під наглядом дорослого педагога, коли батьки вирішують свої справи, а дитина проводить час із користю, знайомиться з іншими дітьми, грається новими іграшками, робить перші кроки до свого самостійного пере-

бування без батьків. Батькам не варто забувати, що їх емоційний дитина дуже відчуває, тож треба дбати про себе і не шкодувати часу на відпочинок. Дитяча кімната у «Мармеладі» надає батькам можливість витратити час на себе, а малечі – відпочити від батьків. Перелік цікавих пропозицій для дітей у «Мармеладі» різноманітний. Розташування закладу є достатньо зручним, адже знаходиться в центрі міста, в будівлі найбільш відомого для черкащан і гостей міста Палаці культури «Дружба народів», біля дитячого майданчика.

«Місто, дружнє до дитини» – це глобальна ініціатива, яка дає відповідь на запитання, як реалізувати права дитини, записані в Конвенції, зокрема як у місті, так і в селі, де мешкає дитина [9]. Це така система місцевого самоврядування, яка ставить у центр уваги права дитини, зокрема гарантії жити в безпечному середовищі, бути захищеною від образ, інфекцій та будь-яких загроз; право отримувати якісні соціальні послуги: освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, а також право дитини бути активним членом спільноти, навіть впливати на ті рішення, які її стосуються. Це дає місту можливість завчасно реагувати на потреби, адже це програма не тільки органів влади, але й всієї громади, активним учасником якої є діти. Авторитет влади, як свідчить практика, зазвичай значно підвищується, коли нагальні питання життєзабезпечення дітей в населеному пункті вирішуються позитивно, а батьки мають мотивацію для обрання гідних представників до органів влади з огляду на результати їх діяльності на користь громади. Представники активу черкаської громади зацікавилися цим проектом й організували у жовтні 2013 р. «круглий стіл» з метою звернення до міської влади приєднатися до програми. Фактично звання «Місто, дружнє до дитини» – це своєрідний сертифікат якості міського врядування. Розроблено певний набір вимог та індикаторів, відповідно до яких можна визнати або не визнати місто, дружнє до дитини. Серед них, зокрема, є показники, такі як рівень дитячої смертності, рівень охоплення різноманітними послугами (наприклад позашкільною освітою), які в «місті, дружньому до дитини» мають бути вищими, ніж в середньому в Україні, та має визначатись позитивна динаміка, що стосується тих чи інших показників становища дітей у місті. Приєднатися до цієї програми дуже легко – потрібна тільки політична воля місцевого керівництва і місцевої громади, бо це – спільна програма. Наприклад в Лондоні ця програма називається «Стратегія лондонського мера». Тобто приєднання до проблеми відбувається шляхом звернення до ЮНІСЕФ як провайдера цієї ініціативи в Україні, або до голови мережі «Міст, дружніх до дитини». Досягнення фінального результату, сертифікації, – це процес більш довготривалий, бо місто має проаналізувати все, потім розробити стратегію і впровадити її. Тобто, ті речі, які воно вважає проблемними, мають перетворитися з проблеми на досягнення. І тоді вже можна говорити про сертифікацію. Але місто має відповідати тим критеріям. Іноді досягти цього легко, бо в місті вже багато зроблено; подеколи виникають певні моменти, які треба підправити, на це має піти певний час – від одного року до п'яти.

Ця ініціатива започаткована з 1996 р., 1 000 міст зі всього світу приєдналися до цієї ініціативи, 20 – в Україні. Практика залучення міст до програми ЮНІСЕФ «Місто, дружнє до дитини» підтверджує той факт, що, почавши виконання

конкретних завдань в рамках програми, влада і громада ніколи не мають зупинятись на досягнутому, а лише порівнювати ефект від досягнутого з тими потребами, які виникають у суспільстві та потребують нагального або стратегічного рішення. Бути містом, дружнім до дитини, – це не одноразова акція, а процес, який зумовлює потребу завжди бути дружнім до дитини. Існують індикатори, які визначають, наскільки місто наблизилось до конкретно визначеного індикатора. Наприклад пандуси – значна проблема для Черкас. Сьогодні діти й дорослі, для пересування яких потрібні пандуси, обмежені щодо таких зручностей. Відсутність пандусів є лише одним з індикаторів, які показують, що місто вже не дружнє до дитини. Рівні можливості для усіх – це, напевно, одне з підґрунть програми «Місто, дружнє до дитини». Ця ініціатива охоплює і міську владу, і громадські організації, і батьківські комітети, і всіх тих, хто за фахом, за покликом серця переймається проблемами дітей.

Висновки і пропозиції. За результатами дослідження можна стверджувати, що в обласному центрі Черкащини існують реальні передумови для сприяння соціально-орієнтованій рекреаційній привабливості міста. Місцева влада, суб'єкти господарювання за сприяння громадськості мають розробити програмні заходи, спрямовані на виконання індикаторів забезпечення умов, сприятливих для комфортного та безпечного життя в місті.

В умовах економічної, екологічної та соціальної нестабільності багатьох вітчизняних підприємств орієнтуються на короткострокові результати, ігноруючи довгострокову перспективу, зокрема українським підприємствам ресторанного господарства сьогодні від негативних результатів соціально-негативної діяльності також не уникнути відповідальності. Тому перед підприємствами України, зокрема й на Черкащині, постає завдання пересмислення ставлення до суспільства та довкілля в напрямку реалізації соціальної відповідальності. Останню потрібно трактувати як функцію управління, спрямовану на підвищення ефективності діяльності підприємств, а також засіб формування позитивного іміджу та одержання ринкових і конкурентних переваг. Соціально відповідальні підприємства приділяють увагу екологічній діяльності, дотриманню природоохоронних норм, упровадженню ресурсозберігаючих технологій, благочинності, вирішенню соціальних проблем працівників і місцевої спільноти (можливість працевлаштування студентів, молоді, які мають проходити виробничу практику за напрямом «Туризм» і «Готельно-ресторанна справа» та випускників вищих навчальних закладів за відповідною спеціальністю), допомозі іншим та підтримці соціальних програм.

Асоціюючи місцеве самоврядування в українських містах з європейським та намагаючись перейняти позитивні механізми ефективного самоврядування в країнах Європи, місто Черкаси має реальні можливості наблизитись до високих стандартів самоврядування, і одним із прикладів реалізації концепції «якісного врядування» є реалізація програми «Місто, дружнє до дитини».

Важлива роль у досягненні таких цілей у галузі має належати розробленню екологічно, економічно і соціально ефективних стратегій соціальної відповідальності та інвестиційної політики проекту. Рішення про доцільність інвестування аналогічних проектів щодо реалізації проектів соціального спрямування у Чер-

касах є важливим напрямом соціалізації сфери послуг і має спонукати місцеві органи самоврядування та бізнес-кола до створення економічно вигідних пропозицій на ринку послуг, які одно-

часно є привабливими для розвитку та позиціонування брендів, іміджевих програм міста і соціально спрямовані та адаптовані до реальних потреб потенційних споживачів міста.

Список літератури:

1. Черкаська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : www.ck-oda.gov.ua; <http://www.oda.ck.ua/>.
2. Черкаська обласна рада [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.oblrada.ck.ua>.
3. Черкаська міська рада [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://rada.cherkassy.ua>.
4. Освіта і наука [Електронний ресурс] // Сайт міста Черкаси. – Режим доступу : <http://cherkasy.osp-ua.info/>.
5. Офіційний портал міста Черкаси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.cherkassy.ua/>.
6. Головне управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.ck.ukrstat.gov.ua/>.
7. Заборгованість із зарплати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pro-vincia.com.ua/novini/news_statistika/18289-u-kvtn-v-cherkasky-oblast-zaborgovanst-po-zarplat-stanovila-251-mln-grn.htm.
8. Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua>.
9. Черкаси хочуть зробити містом, дружнім до дітей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cherkasy-hochut-zrobyty-mistom-druzhnim-do-ditej/>.

Беляева С. С.

Ивашина Л. Л.

Черкасский государственный технологический университет

СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ РЕКРЕАЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ГОРОДА ЧЕРКАССЫ

Резюме

Среди отдельных слоев населения, на которые больше всего влияет ухудшение условий жизни и её безопасности и которые требуют адаптированного к условиям сегодняшнего дня внимания, – дети дошкольного, младшего школьного возраста и молодежь, а также семьи с детьми. В связи с этим среди актуальных вопросов развития городов Украины возникают стратегически перспективные для решения и инвестиционно привлекательные вопросы обеспечения социально-ориентированной рекреационной среды для населения. Особое внимание в статье посвящено анализу информационной базы по вопросам современного состояния развития города Черкасы и его потенциальных возможностей в направлении содействия созданию позитивного имиджа рекреационно-привлекательного города.

Ключевые слова: туризм, бренд, рекреация, имидж, инвестиции, социальная среда, Черкасы, Черкасская область.

Belyaeva S. S.

Ivashina L. L.

Cherkaski of Derjavniy Technological University

SOCIALLY-ORIENTED RECREATIONAL ATTRACTIVENESS OF THE CITY OF CHERKASY

Summary

Among certain segments of the population that is most affected by the deterioration of living conditions and security of livelihood and which require adapted to the conditions of the present day emphasis, preschool children, primary school age and young people, and families with children. In this regard, among the vital issues of development of Ukrainian cities strategically promising and attractive investment there are issues of socio-oriented recreational environment for the public. Special attention is devoted to the analysis of the information base on the current state of development of Cherkasy city and its potential towards promoting the creation of positive image of recreational and attractive city of Cherkassy.

Keywords: tourism, brand, recreation, image, investment, social environment, Cherkasy, Cherkasy region.

УДК 332.122:330.3

Бойченко Е. Б.

Інститут економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМИ МОНІТОРИНГУ УМОВ ЖИТТЯ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІУМУ

У статті розроблено методологічне забезпечення програми моніторингу умов життя регіонального соціуму. Програма моніторингу складається з комплексу взаємопов'язаних елементів, які спрямовані на формування дієвої системи довгострокового, неперервного, систематичного спостереження за динамікою показників основних складових відтворення соціального життя регіонального соціуму та умов його життєдіяльності в межах адміністративно-територіального утворення. Практичне використання результатів моніторингу умов життя регіонального соціуму полягає у забезпеченні аналітичного та науково-методичного обґрунтування стратегій, програм, що стосуються розвитку соціальної сфери території.

Ключові слова: моніторинг, програма моніторингу, умови життєдіяльності, об'єкти моніторингу, цілі та завдання програми моніторингу.

Постановка проблеми. Організація моніторингу умов життя регіонального соціуму полягає у формуванні інформаційної бази, що постійно оновлюється, що дозволяє встановити зміни, які відбуваються у соціальному житті населення регіону. Наявність повної та достовірної інформації забезпечує обґрунтоване відображення стану об'єкта дослідження та тенденцій його розвитку. Інформація, яка отримана у процесі моніторингу умов життя регіонального соціуму дозволяє здійснити оперативне корегування заходів, як на державному так і на регіональному рівнях. Таким чином, виникає необхідність створення програми моніторингу умов життя регіонального соціуму, методичні засади якої дозволяють сформулювати систему спостереження, збору, обробки та подання науково – обґрунтованої інформації, що характеризує стан розвитку соціально-економічної сфери території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку науково-методичних засад проведення моніторингу та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні зробили вітчизняні вчені-економісти Б. Винницький, М. Лендбел, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський та інші [1; 2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з організації моніторингу якості життя населення регіону, досліджень з питань науково-методичних засад проведення моніторингу умов життя виявляється замало, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Мета статті. Головною метою цього дослідження є розробка науково-методичних засад програми моніторингу умов життя населення регіону.

Виклад основного матеріалу. Організацію моніторингу доречно розглядати як побудову структурно-функціональної організованої системи, основними елементами якої є комунікаційна та інформаційно-аналітична структури. Комунікаційна структура покликана забезпечити регулярний збір, накопичення та зберігання інформації, що стосується стану та розвитку об'єкта дослідження. Побудова інформаційно-аналітичних систем зумовлена збором і акумулюванням статистичної інформації та тієї інформації, що отримана із звітів, у разі спостережень, соціологічних досліджень, методом експертних оцінок, неявних множин, модельних прогнозів тощо. Функціонування цих систем скеровано на подання постійно оновленої, порівняної у часі інформації, використання

якої дозволяє діагностувати існуючі негативні явища та процеси, що відбуваються у відтворенні соціального життя населення регіону, ідентифікувати їх та запропонувати оздоровчі заходи.

Проведення моніторингу повинно здійснюватися за розробленою програмою, яка складається з комплексу взаємопов'язаних елементів, які спрямовані на формування дієвої системи довгострокового, неперервного, систематичного спостереження за динамікою основних складових відтворення соціального життя регіонального соціуму та умов його життєдіяльності в межах адміністративно-територіального утворення.

Важливим з точки зору необхідності розроблення Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму є те, що у сучасному нормативно-правовому полі не існує відповідних нормативних актів, методичних рекомендацій, постанов, наказів, що стосуються саме моніторингу умов життя населення регіонів. Існування значної кількості нормативно-правових документів, яка призначена моніторингу довкілля, дозволяє на засаді їх опрацювання розробити відповідні положення, що стосуються умов життя регіонального соціуму.

Розробка Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму здійснюється на засаді Методичних рекомендацій з підготовки регіональних та загальнодержавних програм моніторингу довкілля, які розроблені та затверджені Наказом Міністерства екології та природних ресурсів України № 487, від 24.12.2001 р. Проект Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму погоджується з державними та місцевими органами виконавчої влади у відповідності до компетенції яких віднесено їх здійснення.

Основними складовими Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму визначені такі:

1. Загальні положення.
 2. Об'єкти моніторингу умов життя регіонального соціуму.
 3. Обґрунтування необхідності програми.
 4. Підстава для розробки програми.
 5. Мета та основні завдання програми.
 6. Концептуальні положення формування системи моніторингу умов життя регіонального соціуму.
 7. Суб'єкти систем моніторингу умов життя регіонального соціуму та їх основні функції.
 8. Етапи реалізації програми.
 9. Механізм забезпечення реалізації програми.
 10. Критерії оцінки реалізації програми [3].
- І. Загальні положення Програми моніторингу.

Так, під умовами життя регіонального соціуму варто розуміти сукупність норм, законів, правил, природних та географічних особливостей території, способу існування, що історично склалися на певній території; ступінь соціалізації, під якою розуміється процес становлення індивіда, поступове засвоєння ним вимог суспільства, набуття соціально значущих характеристик свідомості і поведінки, які регулюють його взаємини із суспільством; сукупність видів діяльності у всіх сферах життя: економічної, соціальної, політичної та духовної.

Моніторинг умов життя регіонального соціуму – це комплексна система методів довгострокового, систематичного спостереження за кількісними та якісними змінами у відтворенні соціального життя населення, результатом якого є збір та реєстрація показників, отримання оцінки, яка характеризує стан об'єкту дослідження, її зіставлення зі значеннями, що визначені за еталонні та встановлення відповідного діагнозу.

Програма моніторингу умов життя регіонального соціуму є розробленою сукупністю послідовних завдань, метою яких є спостереження за змінами, які відбуваються в умовах життєдіяльності регіонального соціуму. Отже, регіональна програма моніторингу – це розроблена сукупність послідовних завдань, спрямованих на реалізацію цілей моніторингу у межах адміністративно-територіального регіону, з урахуванням природно-географічних, політичних, економічних, соціальних, інформаційних, освітніх, культурних, релігійних, етнічних та інших особливостей, які мають особисті розбіжності у межах національних та соціальних груп.

II. Об'єкти моніторингу умов життя регіонального соціуму. Об'єктами моніторингу умов життя населення регіону виступають регіональний соціум та соціально-економічні процеси, які створюють середовище для його відтворення. Таким чином, на засаді вищесказаного встановлено, що проведення моніторингу умов життя регіонального соціуму здійснюється відповідно до основних складових відтворення соціального життя регіонального соціуму.

III. Обґрунтування необхідності Програми моніторингу. Передумовами створення Програми моніторингу умов життя населення регіону є вимоги, які полягають у необхідності:

узгодженості дій між суб'єктами спостереження, внаслідок відсутності взаємодії відбувається дублювання спостережень, а в деяких випадках навпаки, необхідні дослідження не здійснюються;

удосконалення системи збору, систематизації, накопичення інформації та мережі спостережень, яка стосується умов життя населення;

обґрунтування кількісного та якісного складу показників на засаді яких здійснюється спостереження за змінами в умовах життєдіяльності населення, узгодження періоду та частоти спостережень, усунення дублювання спостережень;

створення територіальних інформаційних центрів моніторингу умов життєдіяльності регіонального соціуму, які б поєднували офіційну документовану державну інформацію, результати соціологічних досліджень, спостережень та результати фундаментальних та прикладних досліджень наукових установ;

забезпечення процесу прийняття управлінських рішень своєчасними, обґрунтованими та уніфікованими документами, які стосуються результатів проведених досліджень;

визначення ефективності та результативності стратегій, програм та заходів, які затверджені та покликані сприяти розвитку регіонального соціуму; використання програмно-цільового методу управління як найбільш ефективного засобу прийняття управлінських рішень;

оприлюднення звітів з результативності та оцінки діючих стратегій, програм, заходів розвитку умов відтворення складових соціального життя населення регіону;

напрацювання можливих варіантів управлінських рішень та на їх засаді розробка ситуаційних управлінських моделей, метою яких є подолання негативних тенденцій в умовах життєдіяльності регіонального соціуму;

створення «зворотного зв'язку» урядових структур різного рівня з громадськими організаціями, підприємцями, населенням тощо.

Реалізація Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму полягає у розробці науково-методичних засад, визначенні мети та завдань моніторингу, узгодженості періоду дослідження, періодичності здійснення моніторингу, формування системи спостереження та збору даних, обробці інформації, виборі й обґрунтуванні показників та еталонних значень, здійсненні контрольних заходів та прогнозуванні змін умов життєдіяльності населення.

IV. Підстава для розробки Програми моніторингу. Підґрунтям для розробки Програми моніторингу умов життя населення регіону є законодавчі та нормативно-правові акти України, що гарантують відповідні умови існування життєдіяльності населення регіону, та врегульовують методичні засади створення та функціонування системи моніторингу.

V. Мета та основні завдання Програми моніторингу. Головна мета Програми моніторингу умов життя населення полягає у оцінці результативності, повноти та ефективності реалізації запропонованих стратегій та програм, що спрямовані на подолання, елімінацію негативних тенденцій у відтворенні соціального життя населення, та у розробці відповідних оздоровлюючих заходів у ході визначення негативних процесів та явищ, які спрямовані на розвиток регіонального соціуму.

Основними завданнями Програми моніторингу умов життя населення регіону є такі: організація системи спостережень за умовами життя регіонального соціуму; збір, узагальнення та накопичення даних, які включені до запропонованого переліку показників, які дозволяють дослідити умови життя регіонального соціуму; отримання на заданий момент часу кількісної та якісної оцінки стану об'єкта дослідження; визначення сили дії та напряму впливу ризиків, що впливають на відтворення соціального життя регіонального соціуму; побудова типологічного профілю умов життєдіяльності регіонального соціуму; визначення відхилень (абсолютних або відносних) між фактичними та нормативними (еталонними або прийнятими за нормативні) показниками; запровадження та використання світового досвіду щодо здійснення моніторингу умов життя населення регіону, а також використання його щодо удосконалення нормативно-правового забезпечення цього процесу; побудова автоматизованої інформаційної бази даних за результатами спостережень, збору та науково – обґрунтованої обробки інформації, що характеризують стан розвитку соціально-економічної сфери території; розробка відповідних нормативно-правових актів, що стосу-

ються регулювання засад здійснення моніторингу умов життя регіонального соціуму; здійснення інформаційно-аналітичної підтримки при прийнятті відповідних управлінських рішень у сфері життєдіяльності регіонального соціуму; створення регіонального центру моніторингу умов життя регіонального соціуму на базі Департаментів соціальної політики, соціального захисту населення, освіти та науки, охорони здоров'я, культури, екології та природних ресурсів; розробка на засаді результатів моніторингу рекомендацій для державних органів влади з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

VI. Концептуальні положення формування системи моніторингу умов життя регіонального соціуму.

Моніторинг умов життя населення регіону відбувається на засаді відповідних принципів, під якими варто розуміти загальні правила здійснення цього процесу, які враховують особливості об'єкту дослідження та потреби суб'єкту його проведення. Отже, здійснення моніторингу повинно відбуватися на засаді таких правил:

превентивності. Принцип, який виходячи із його сутності є найважливішим правилом у моніторингу, що полягає у завчасному, випереджувальному характері виявлення та реагування на негативні тенденції розвитку, що виникають в умовах життя регіонального соціуму.

науковості. Принцип, який полягає у науково-обґрунтованих засадах здійснення моніторингу, що дає змогу здійснити дослідження використовуючи сучасний методичний інструментарій та технічне оснащення;

комплексності. Сутність принципу полягає у узгодженості програми у просторі та часі;

безперервності спостереження. Сутність цього принципу полягає у визначенні моменту переходу об'єкта дослідження з одного стану в інший, що дає змогу своєчасно виявити зміни у протіканні процесу або явища, яке досліджується;

періодичності. Отримання інформації про зміни та тенденції, що відбуваються у відтворенні соціального життя населення регіону за визначені проміжки часу, що дає змогу побудувати трендову модель процесу або явища, яке досліджується;

оптимізації. Принцип, який полягає у виборі найбільш результативних показників, що характеризують об'єкт дослідження. Використання таких показників дає змогу оптимізувати інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень;

прогностичності. Принцип, який полягає у проектуванні умов життя населення регіону у майбутньому на засаді забезпечення співвідношення показників емпіричної вибірки та їх співвідношення зі значеннями, які визначені за еталонні.

VII. Суб'єкти системи моніторингу умов життя регіонального соціуму та їх основні функції. Здійснення моніторингу умов життя населення регіону відбувається компетентними органами, які можуть бути представленими державними органами влади; органами місцевого самоврядування (територіальні громади); експертним співтовариством (об'єднання та наукові установи, а також консультативно-дорадчі органи, що створені при органах державної влади та органах місцевого самоврядування і представляють інтереси громадян та суб'єктів господарювання), юридичними та фізичними особами, моніторингова діяльність яких ґрунтується на нормативно-правових засадах. Взаємодія та взаємозв'язки між зазначеними органами з приводу спостереження, збору, накопичення

та зберігання інформації, її обробка та систематизація, впровадження інтегральних (синтетичних) показників та інше, відбувається на засаді взаємоузгодження діяльності у відповідності до розробленої Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму.

До основних функцій, що покладені на суб'єктів моніторингу умов життя регіонального соціуму належать такі: науково-методична, інформаційна, корегуюча, прогностична та контрольна.

VIII. Етапи реалізації Програми моніторингу. Програма моніторингу умов життя регіонального соціуму здійснюється у відповідності до наступних етапів її реалізації:

Перший етап – організаційний. Полягає у визначенні мети та завдань моніторингу; узгодженні періоду дослідження; періодичності його здійснення, формування системи спостереження; потреб, обсягу, зборі, джерел, систематизації та обробки первинної інформації про об'єкти дослідження з урахуванням кількісних та якісних показників (демографічні, соціальні, статистичні показники: трудових ресурсів, освіти, рівня життя населення, суспільного та індивідуального здоров'я, діяльності освітніх та культурних закладів, стану навколишнього середовища тощо); розроблення форми документів для збору та накопичення даних; визначення витрат, які пов'язані із запровадженням моніторингу та отриманням необхідної інформації; складання посадових інструкцій, які містять характеристику робіт, завдання та обов'язки працівника, кваліфікаційні вимоги та їх відповідальність; інструктаж, навчання, тренінг персоналу згідно з завданнями Програми моніторингу.

Другий етап – виконавчий, полягає безпосередньо у здійсненні моніторингу. Дослідження проводиться на засаді інструментарію діагностики регіонального соціуму: аналізу, за допомогою якого встановлюються причинно-наслідкові зв'язки та тенденції розвитку складових об'єкта дослідження; синтезу, який дозволяє об'єднати отримані у процесі аналізу результати та обґрунтування сили (міра інтенсивності) та напрямку (тенденції) впливу одних складових об'єкта дослідження на інші; оцінки, яка дозволяє описати та характеризувати стан об'єкта дослідження як унікальне поєднання ознак. Проводиться порівняння отриманих результатів з нормативними (еталонними) показниками, що дозволяє визначити стан об'єкта дослідження та на його засаді встановити діагноз. На цьому етапі обґрунтовуються причини змін, що відбуваються та встановлюються проблеми, що їх спричиняють.

Третій етап проведення моніторингу – контролюючий, полягає у здійсненні контролю за процесами та явищами, що відбуваються у відтворенні соціального життя населення регіону. Проводиться порівняння отриманих результатів із запланованими показниками. Розроблюються можливі варіанти заходів, які б сприяли подоланню негативних тенденцій розвитку.

Четвертий етап – управлінський, полягає у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень для органів виконавчої влади. Здійснюється реалізація запланованих заходів (програм, стратегій розвитку). Надається оцінка результативності прийняття управлінських рішень, яка отримується на засаді спостереження за ходом реалізації управлінських рішень.

IX. Механізм забезпечення реалізації Програми моніторингу. Програма моніторингу умов життя

регіонального соціуму складається із таких частин: організаційної, виконавчої, управлінської.

Організаційна частина моніторингу вирішує завдання вибору об'єкту моніторингу (складової відтворення соціального життя регіонального соціуму), формування масивів даних для проведення моніторингу та здійснення вибору методів моніторингу.

Завданнями виконавчої частини системи моніторингу є проведення діагностики об'єкту моніторингу, отримання загальної оцінки стану та оцінки змін, виявлення негативних змін (відхилень) від еталонних показників, визначення симптомів змін та допустимих відхилень.

Управлінська частина виконує такі завдання моніторингу: розробка оздоровчих заходів, їх реалізація, контроль за змінами у розвитку об'єкта дослідження, розробка та реалізація програми стабілізації та її організаційне забезпечення.

Виконання покладених на моніторинг умов життя населення регіону функцій має здійснюватися за структурно-функціональною схемою

(рис. 1), яка забезпечує функціональну взаємодію суб'єктів моніторингу зі збору та обробки інформації, діагностики та контролю.

Обсяги фінансування робіт із проведення та функціонування моніторингу визначаються органами місцевого самоврядування на підставі Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму. Також можуть бути залучені кошти національних та міжнародних організацій, гранти на проведення дослідження, спонсорська допомога юридичних та фізичних осіб.

Х. Критерії оцінки реалізації Програми моніторингу. Результативність Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму полягає у виконанні управлінських функцій суб'єктами моніторингу. А саме, досягнення намічених цілей та виконання визначених завдань, що дає підставу для оперативного реагування на зміни в умовах життя регіонального соціуму. Результативність реалізації Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму оцінюються за такими критеріями:

- дотримання вимог щодо строків виконання визначених завдань Програми моніторингу у відповідності до розробленого плану; розробки документів (звітів, аналітичних довідок, доповідей, методичних рекомендацій тощо), що стосуються процедури моніторингу; змісту, рівню підготовки та належного оформлення документів, які розробляються;
- оперативність, повнота та якість надання необхідної інформації суб'єктам моніторингу;
- повнота та достовірність отриманих діагностичних карток та банку даних;
- скорочення термінів розробки та прийняття управлінських рішень;
- ефективність використання наявних організаційних структур і засобів спостережень за умовами життєдіяльності регіонального соціуму;
- дотримання графіків здійснення контролю;
- оптимізація фінансових ресурсів для забезпечення виконання Програми моніторингу [4].

Складність встановлення результативності управлінських рішень, які прийняті за результатами проведення моніторингу, полягає у тому, що демографічні процеси відбуваються з великим часовим лагом. У свою чергу, великий термін протікання цих процесів не дає можливості оцінити прийняті управлінські рішення у короткостроковому періоді, що стримує визначення ефективності запропонованих програм.

Висновки і пропозиції. Таким чином, за результатами

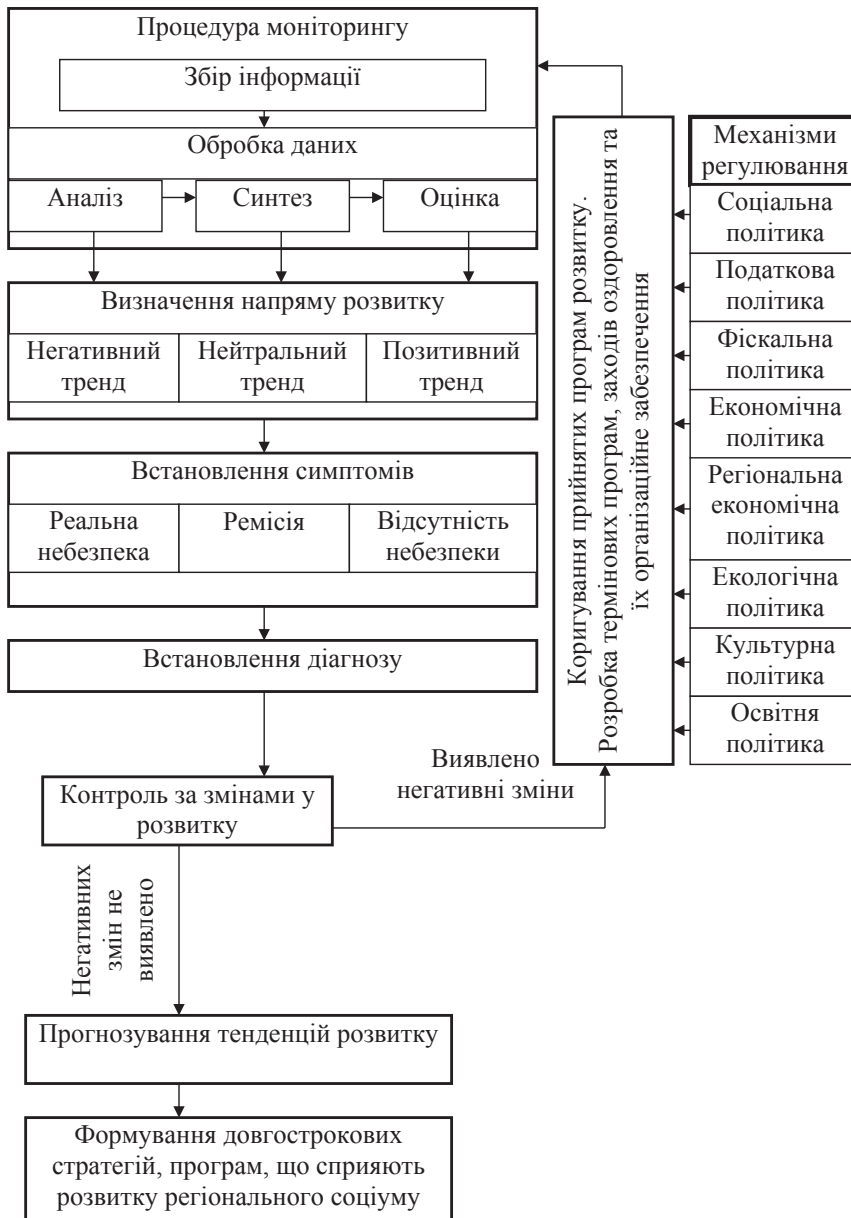


Рис. 1. Структурно-функціональна схема моніторингу умов життя регіонального соціуму

дослідження можна стверджувати, що головна мета моніторингу умов життя регіонального соціуму полягає у оцінці результативності, повноти та ефективності реалізації запропонованих заходів, що спрямовані на подолання, елімінування негативних тенденцій у відтворенні соціального життя населення та визначення відповідних організаційних заходів, які спрямовані на розвиток регіонального соціуму.

Практичне використання результатів функціонування Програми моніторингу умов життя регіонального соціуму полягає у забезпеченні аналітичного та науково-методичного обґрунтування стратегій, програм, що стосуються розвитку соціальної сфери території. А саме реформи соціальної

сфери, метою яких є підвищення рівня та якості життя; питань щодо забезпечення сталої ситуації на ринку праці; подолання кризової демографічної та екологічної ситуації; збереження здоров'я населення, доступності та якості медичного обслуговування; розвиток житлово-комунального господарства та сфери побутових послуг тощо.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці заходів, які ґрунтуються на висновках, отриманих у результаті моніторингу умов життя регіонального соціуму, що дозволить надавати рекомендації державним органам виконавчої влади для прийняття відповідних управлінських рішень та корегувати вже діючі програми розвитку території залежно від визначених змін.

Список літератури:

1. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / [М. Лендбел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський] ; за ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського. – К. : В-во «К.І.С.», 2007. – 80 с.
2. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / [М. Лендбел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак]. – К. : В-во «К.І.С.», 2007. – 120 с.
3. Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України від 24.12.2001 р. № 487. Методичні рекомендації з підготовки регіональних та загальнодержавної програм моніторингу довкілля. Мінекоресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecobank.org.ua/NB/DocLib/1.5.24.pdf>.
4. Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 16.12.2005 р. № 467. Методичні рекомендації з питань створення систем моніторингу довкілля регіонального рівня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecobank.org.ua/NB/DocLib/1.5.23.pdf>.

Бойченко Э. Б.

Институт экономико-правовых исследований
Национальной академии наук Украины

МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ МОНИТОРИНГА УСЛОВИЙ ЖИЗНИ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИУМА

Резюме

В статье разработано методологическое обеспечение программы мониторинга условий жизни регионального социума. Программа мониторинга состоит из комплекса взаимосвязанных элементов, направленных на формирование действенной системы долгосрочного, непрерывного, систематического наблюдения за динамикой показателей основных составляющих воспроизводства социальной жизни регионального социума и условий его жизнедеятельности в пределах административно-территориального образования. Практическое использование результатов мониторинга условий жизни регионального социума состоит в обеспечении аналитического и научно-методического обоснования стратегий, программ, касающихся развития социальной сферы территории.

Ключевые слова: мониторинг, программа мониторинга, условия жизнедеятельности, объекты мониторинга, цели и задачи программы мониторинга.

Boychenko E. B.

Institute for Economic and Legal Research of National Academy of Sciences of Ukraine

METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE PROGRAM OF MONITORING THE LIVING CONDITIONS OF THE REGIONAL SOCIETY

Summary

In the article the methodological support programs for monitoring the living conditions of regional society. Monitoring program consists of a set of interrelated elements, which are aimed at establishing efficient long-term, continuous, systematic observation of the dynamics of main components of regional reproduction of social life of society and conditions of life within its administrative-territorial unit. Practical use of results of monitoring conditions of regional society is to provide analytical and scientific-methodological study strategies, programs related to social development area.

Keywords: monitoring, application monitoring living conditions, facilities monitoring, goals and objectives of the monitoring program.

УДК 332.055:628.477.6

Бондаренко А. В.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ УРОВНЯ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ

С целью увеличения доли использования вторичных материальных ресурсов (ВМР), которые вовлекаются в хозяйственный оборот, выявлены факторы, которые влияют на рециркуляцию отходов и технологии их переработки. Чтобы определить приоритеты решения проблемы рециркуляции отходов и технологии их переработки на ВМР, был использован метод экспертных оценок. Он позволил получить количественные оценки, которые влияют на указанный процесс.

Ключевые слова: уровень переработки отходов, рециркуляция, факторы, инвестиции, инфраструктура, вторичные материальные ресурсы, метод экспертных оценок.

Постановка проблемы. В настоящее время в Украине, в частности, в Харьковском районе, отсутствует оптимальная система функционирования инфраструктуры рециклирования отходов, рациональное распределение отходов между объектами утилизации и переработки, а также распределение вторичных материальных ресурсов (ВМР) между потребителями.

В Харьковской области по состоянию на 01.01.2014 г. существуют 75 мусоросвалок, которые занимают площадь под твердые бытовые отходы (ТБО) 226,8 га и не поддаются рециркуляции. Органами исполнительной власти и местного самоуправления уделяется недостаточное внимание мероприятиям по вопросу организации сбора, переработки, утилизации и захоронения отходов. На большинстве свалок ТБО не ведется учет поступления отходов [4].

На протяжении 2013 г. в Харьковской области утилизировано, обработано (переработано) 281,375 тыс. т отходов, или 12,9% от общего количества образованных. По состоянию на 01.01.2014 г. в специально отведенных местах или объектах и на территории предприятий накопилось 42480,871 тыс. т отходов, из них: 0,066 тыс. т принадлежат к I классу; 0,166 тыс. т – к II классу; 134,296 тыс. т – к III классу; 42346,343 тыс. т – к IV классу опасности [4].

В условиях истощения мировых сырьевых ресурсов крайне неразумно закапывать в землю готовое сырье, пригодное для использования [7].

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию теоретических и практических аспектов переработки отходов посвящено значительное количество работ ученых, в частности: Бабаева В.Н., Гороха Н.П., Касимова А.М., Коваленко Ю.Л., Коринько И.В., Семенова В.Т., Стольберга Ф.В. [1; 5; 12] и др. Анализ научных исследований этих авторов дают понятие рециклирования (реутилизации) отходов, излагают методики сбора, сортировки; переработки и вовлечения в хозяйственный оборот ВМР. Это позволило автору выявить факторы, влияющие на уровень рециклирования отходов – использование отходов производства и потребления после соответствующей переработки.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Тем не менее, анализ уровня утилизации отходов в Харьковской области показал, что этот процесс частично налажен. Поэтому повышение уровня рециклирования отходов является сегодня научной и практической задачей.

Целью статьи является определение факторов, которые влияют на уровень рециклирования отходов и технологии их переработки.

Изложение основного материала. Рециркуляция – многократное возвращение потока газов,

жидкостей или твердых веществ в установку, аппарат с целью регулирования производственного процесса, улучшения использования сырья, утилизации отходов и т. п. [11].

К используемым относятся отходы, которые находят применение преимущественно в региональной экономике в качестве сырья (полуфабрикатов) или добавок к сырью, для производства продукции как на самом предприятии, где образуются эти отходы, так и за его пределами, а также в качестве топлива, кормов и удобрений [10].

По своему составу украинские ТБО отвечают категории переходных стран, поэтому определить структуру отечественного бытового мусора нелегко – в разных источниках фигурируют данные, часто различающиеся между собой [13].

Рациональная организация изучения спроса на отдельные типы утилизируемых отходов и рынков их сбыта является одной из основных предпосылок для быстрого получения необходимой информации о рынке и снижения затрат, связанных с его изучением.

Система управления отходами в основном состоит из таких элементов:

- санитарное очищение и удаление отходов;
- утилизация и рециклинг ценного вторичного сырья;
- термическая обработка бытовых отходов;
- размещение и захоронение бытовых отходов.

Доминирующим методом обращения с бытовыми отходами в Украине было и остается размещение и захоронение ТБО на мусоросвалках и специальных полигонах, которых сегодня официально более 770 [13].

В отличие от полезных ископаемых вторичное сырье уже прошло ступени добычи и подготовки к использованию, поэтому оно отличается более высокой концентрацией полезных вещественных компонентов по сравнению с большинством видов первичного сырья.

Вторичное сырье представляет собой дополнительный сырьевой потенциал для производства товаров и услуг. Карл Маркс называет три основных условия полезного использования потенциальных вторичных сырьевых ресурсов, образующихся в виде утиля и отходов производственного, общественного и индивидуального потребления [6, с. 113]. Под отходами и утилем понимается все вещества, полностью или частично утратившие в процессе потребления свою потребительскую стоимость в качестве средств производства или предметов потребления.

Во-первых, накопление значительных отходов, которое возможно только при крупномасштабном производстве. Во-вторых, усовершенствование машин, благодаря чему вещества, не находившие

прежде употребление в данной форме, получают вид, пригодный для применения в новом производстве. В-третьих, прогресс науки, открывающий полезные свойства таких отходов и предполагающий пригодные методы их использования. Еще Карл Маркс указывал на то, что по мере исчерпания ресурсов первичного сырья и возрастания затрат, связанных с его развязкой, добычей и транспортировкой, использование отходов будет приобретать все большее значение [6, с. 91].

Если вторичное сырье представляет собой возрастающий сырьевой потенциал и новый элемент производства, то его можно представить как запас готовой продукции у предприятий переработчиков отходов.

В последние годы на величину готовой продукции существенное влияние оказывают темпы инфляции. Они не только постепенно обесценивают запасы готовой продукции у поставщиков, но и несвоевременная дооценка остатков материальных ценностей (ВМР) на складе уменьшает уровень собственных оборотных средств, снижается платежеспособность переработчиков отходов, а отсюда падает надежность поставок ВМР.

Если ежемесячно и по всей номенклатуре ВМР осуществлять их дооценку, то влияние темпов инфляции на запасы готовой продукции равны 0. Однако из-за отсутствия методики дооценки ВМР сегодня ее осуществить не представляется возможным.

Это связано с тем, что в настоящее время отходы не имеют себестоимости работ за их отдельный сбор и, как следствие, цены. ВМР имеют рыночную цену, но нет стабильного их спроса. Поэтому отходы накапливаются на предприятиях, производителях работ и услуг и месяцами у них лежат без утилизации. Поэтому деформированные шины с изношенным протектором месяцами накапливаются в участках СТО. Затем предприниматели от них избавляются: в жэки, организации «Зеленого хозяйства», которые облагораживают с помощью шин территории дворов, загораживают цветники, чтобы их не топтали и не ставили на них в ночное время автомобили.

В современной Украине вторсырье принимают частные предприятия и отдельные лица. Как правило, сферы их интересов – макулатура, металлы, отдельные виды бутылок, банок, есть прецеденты покупки у населения полимерных отходов. Однако анализ их работы свидетельствует о незначительных масштабах их деятельности.

Объектов западного образца с комплексной переработкой сразу нескольких видов отходов с получением разнообразной продукцией (например, на входе – несортированные отходы, на выходе – металлолом, полимерные гранулы, макулатура, измельченное стекло и компост) вообще нет. Однако отечественные предприниматели и производители оборудования достаточно успешно решают вопросы утилизации вторсырья на локальном уровне, причем их технологии в несколько раз дешевле, нежели зарубежные.

Примеры современной технологии сортировки и переработки мусора существуют у предприятия «СТВ+» в Купянске Харьковской области. Работает такой комплекс возле железнодорожной станции Заосколье в Купянском районе. Ее проектная производительность составляет 25 тыс. т, или 125 тыс. кубометров ТБО в год. Успешно работает аналогичная мусороперерабатывающая станция в Харькове, в районе Южного вокзала [2]. В Харьковском районе работает ООО «Перерабатывающий завод» (пгт Рогань).

Также для внедрения в области раздельного сбора ТБО разработан проект строительства мусороперерабатывающего завода (МПЗ) – комплекса по переработке ТБО с системой сбора, утилизации полигонного газа и производства электрической энергии в г. Дергачи Харьковской области (мощностью 30–40 тыс. т/год), который согласован в установленном законодательством порядке [4]. Для строительства МПЗ Мирровой банк выделяет городу 45 млн. долларов США. Его эксплуатация позволит направлять на вторичную переработку 40–45% отходов, что, в свою очередь, значительно увеличит срок эксплуатации полигона [3].

Решается проблема утилизации ПЭТ-бутылок. Опыт Харькова, где несколько лет назад частными фирмами возле жилых домов были установлены контейнеры-сетки для сбора ПЭТ-бутылок, показывает, что сегодня абсолютное большинство жителей сознательно относятся к важности раздельного сбора мусора и, как правило, выбрасывают свои отходы отдельно, если для этого имеются условия. Еще на предприятии «СТВ+» в г. Купянске имеется технология по порезке ПЭТ-бутылок в крошку и производству из нее волокон для производства, например, синтенона. В дальнейшем из вторичного пластика предусматривается изготавливать трубы. Аналогичный опыт был освоен на Южной железной дороге.

Процесс продвижения мусора от мест его образования до предприятий переработки в Харькове обеспечивает КП «Комплекс по вывозу бытовых отходов» (КП «КВБО»). По состоянию на 1 февраля 2015 г. задолженность харьковчан за услуги КП «КВБО» составляла 41 млн. грн. Эта задолженность образовалась, в том числе, и в связи с повышением с 1 декабря 2014 г. тарифов на услуги по вывозу, перевозке и захоронению ТБО. Предыдущие тарифы были установлены в декабре 2011 г. За это время выросли цены на бензин, повысился размер минимальной зарплаты. В связи с этим доходы КП «КВБО» не покрывали расходы на вывоз мусора. Ежемесячно предприятие должно получать за предоставление услуги 9,3 млн. грн., фактически же получает около 6 млн. грн. [14]. Это связано также с тем, что часть населения частного сектора получает услугу по вывозу мусора, но по различным причинам оплату не осуществляет.

Еще один вариант борьбы с отходами – термическая обработка бытовых отходов, т. е. сжигание мусора с помощью мусоросжигательных заводов (МСЗ). В отличие от западных стран этот способ не имеет у нас большого распространения. Всего до получения независимости в Украине было построено четыре МСЗ – в Киеве, Севастополе, Харькове и Днепропетровске. Суммарная проектная мощность четырех украинских МСЗ составляет 1,2 млн. т отходов в год, или 12% их общего объема. Все четыре МСЗ физически и морально устарели. Предприятия уже давно не работают на полную мощность. Деятельность отечественных мусоросжигательных заводов официально признана опасной. Кроме того, дорогой природный газ, электроэнергия делают их деятельность убыточной. Их закрытие считается делом времени, и лишь отсутствие средств на альтернативные методы обращения с отходами являются причиной того, что МСЗ все еще работают [13].

Чтобы определить приоритеты решения проблемы рециркуляции отходов и технологии их переработки на ВМР, используем метод экспертных оценок. Он позволит получить количественные оценки, которые влияют на указанный процесс.

Проведенний аналіз с використанням експертних оцінок показує, що на рециркуляцію відходів і технології їх переробки впливають:

- інфраструктура;
- інвестиції;
- інфляція;
- ринкові механізми (спрос, пропозиція, ціни, себестоїмість);
- технології переробки відходів;
- тарифи на вивоз мусора;
- логістическіе издержки.

В процесі переробки відходів всі фактори діють комплексно, т. е. одночасно і в взаємозв'язі.

Степень впливу кожного показателя на рециркуляцію відходів і технології їх переробки показали 10 спеціалістів кафедри менеджменту і адміністрування. Всі перераховані показателі ранжувалися експертами в порядку убивання (табл. 1). Було помічено, що на результативний ознак окремих показателів впливає коефіцієнт конкордації, який характеризує ступінь узгодженості мнєній спеціалістів. Величина цього коефіцієнта коливається від 0 (повна несогласованность) до 1 (повна согласованность). Коефіцієнт конкордації визначається по формулі:

$$j = \frac{\Delta}{\frac{1}{12}m^2(n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_i}, \quad (1)$$

де Δ – табличное значение;

m – количество экспертов (10);

n – количество показателей (7);

$\sum_{j=1}^m T_i$ – сумма исправлений на объединенные

ранги по каждому эксперту.

В первом ранжировании встречается один случай объединения двух рангов, объединенный ранг равняется 2,5. Значит, число одинаковых рангов в первом ранжировании $t = 2$, отсюда:

$$T = \frac{1}{12}(t^3 - t). \quad (2)$$

Подставляя значение в формулу (2), получаем: $T_1 = 0,5$.

Объединение двух рангов по одному случаю встречается еще в четырех ранжировках (№ 3, 7, 9, 10) и по два случая в двух ранжировках (№ 4, 6). Таким образом, сумма исправлений для всех ранжировок составит:

$$\sum_{j=1}^m T_i = 12,5 (0,5 * 5 + 5 * 2).$$

Тогда, исходя из формулы (1), расчетное значение коэффициента составит 0,900. Полученный коэффициент конкордації підтверджує високу ступінь узгодженості мнєній експертів о впливі окремих факторів на рециркуляцію відходів і технології їх переробки. Значимість коефіцієнта конкордації оцінюють по критерію:

$$X^2 = \frac{\Delta}{\frac{1}{12}mn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^m T_i}. \quad (3)$$

При расчетное значение критерия равняется 24,75, что превышает соответствующее табличное значение 23,21, для уровня существенности 0,01 и числа степени свободы $m=10$. Следовательно, с вероятностью 99% можно утверждать, что мнения специалистов сходятся совсем не случайно [8; 9].

Аналіз, проведений з допомогою експертних оцінок, дозволив отримати інформацію, яка має суспільне значення, визначити показателі, які впливають на рециркуляцію відходів і технології їх переробки. Из таблицы 1 видно, что наибольшее влияние на рециркуляцію відходів і технології їх переробки оказує фактор, який має найменшу суму рангів. По тому перше місце займає інфраструктура (сума рангів равняется 14). Друге по впливу фактор – інвестиції (сума рангів равняется 17). На третьє місце – технології переробки відходів (сума рангів равняется 34). На четвертє місце, по мнєнню експертів, оказался фактор ринкових механізмів (сума рангів равняется 38). На п'яте місце експерти поставили інфляцію (сума рангів равняется 52,5), на шестє місце – тарифи на вивоз мусора (сума рангів равняется 59,5) і на сьомє – логістическіе издержки (сума рангів равняется 65).

Выводы и предложения. Чтобы значительно повысить уровень переработки отходов, необходимо на каждом полигоне ТБО постепенно строить мусороперерабатывающие заводы. Благодаря отбору вторсырья количество мусора вывозимого на полигон ТБО уменьшится в несколько раз. И особенно важно, что в этих отходах уже не будет таких опасных для окружающей среды веществ, как пластик и полиэтилен, которые отравляют землю, не разлагаются и остаются в земле навсегда. Строительство сортировочных

Таблица 1

Исходные данные для расчета коэффициента конкордації

Факторы	Нормальная ранжировка согласно оценке каждого специалиста										Сумма рангов за i-м фактором $\sum_{j=1}^m X_j$	$\sum_{j=1}^m X_j - \frac{280}{7}$	$\Delta = (\sum_{j=1}^m X_j - \frac{280}{7})^2$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Инфляция	6	5	4	5,5	6	6	4	6	4	6	52,5	12,5	156,3
Инфраструктура	1	2	1	1,5	1	1,5	1,5	1	1,5	2	14	-26	676
Рыночные механизмы (спрос, предложение, цены, себестоимость)	4	3	5	4	4	3,5	5	3	3	3,5	38	-2	4
Инвестиции	2,5	1	2,5	1,5	2	1,5	1,5	2	1,5	1	17	-23	529
Технологии переработки отходов	2,5	4	2,5	3	3	3,5	3	4	5	3,5	34	-6	36
Тарифы на вывоз мусора	5	7	7	5,5	5	5	6	5	7	7	59,5	19,5	380,3
Логистические издержки	7	6	6	7	7	7	7	7	6	5	65	25	625
Всего	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	280		2406,5

станций в Харькове, Купянске и на Дергачевском полигоне ТБО является первым шагом по внедрению модели цивилизованного подхода к утилизации мусора, к которой необходимо переходить совместно.

В ближайшей перспективе необходимо построить на полигонах еще шесть МПЗ в городах Харьковской области областного значения. Затем еще

минимум 33 до 2020 г. Для приобретения оборудования и строительства 39 МПЗ в Харьковской области необходимы инвестиции. Исследования показали, что инвестиционные резервы на их строительство в Украине имеются. Для этого необходимо желание Харьковской областной государственной администрации (ХОГА) и воля народа.

Список литературы:

1. Бабаев В.Н. Полимерные отходы в коммунальном хозяйстве города / В.Н. Бабаев, Н.П. Горох, Ю.Л. Коваленко и др. ; под общ. ред. В.Н. Бабаева, И.В. Коринько, Л.Н. Шутенко. – Х. : ХНАГХ, 2004. – 375 с.
2. Бурыковская Т. Купянск переходит на сортировку мусора / Бурыковская Т. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://timeua.info/070514/85516.html>.
3. Дергачевский полигон расширили. Когда под Харьковом появится мусороперерабатывающий завод [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dozor.kharkov.ua/events/zhkh/1158863.html>.
4. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Харківській області у 2013 році / Департамент екології та природних ресурсів Харківської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecodepart.kh.gov.ua/diialnist/dopovid-pro-stan-navkolishnoho-seredovyschcha-prirodnoho-seredovyschcha-v-kharkivskii-oblasti-u-2012-rotsi>.
5. Касимов А.М. Твердые бытовые отходы, проблемы и решения, технологии и оборудование / А.М. Касимов, В.Т. Семенов, А.Н. Александров, А.М. Коваленко. – Х. : ХНАГХ, 2006. – 301 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 50 т. Т. 25 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1961. – 546 с.
7. Менеджмент отходами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://andeg-w.com.ua/menedzhment-otходami/>.
8. Общая теория статистики / Под ред. А. Боярского, Г. Громыко ; 2-е изд. – М. : Изд-во МГУ, 1985. – С. 370.
9. Поживилова Н.С., Яковлева Г.М. Статистика материально-технического снабжения / Н.С. Поживилова, Г.М. Яковлева ; изд. 2-е, перераб. и доп. – К. : Вища школа, 1989. – С. 109–115.
10. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь / А.Н. Родников. – М. : Экономика, 1995. – 251 с.
11. Словарь иностранных слов. – 12 изд., стереотип. – М., 1985. – 608 с.
12. Стольберг Ф.В. Экология города / Ф.В. Стольберг. – К. : Либра, 2000. – 464 с.
13. Управление отходами на Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://andeg-w.com.ua/upravlenie-otходami-na-ukraine/>.
14. Харьковчане задолжали за вывоз мусора 41 миллион гривен [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.city.kharkov.ua/ru/news/kharkivnyani-zaborgovali-za-vivezennya-smitty-a-41-mln-griven-26845.html>.

Бондаренко О. В.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ОЦІНКА ФАКТОРІВ РІВНЯ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ

Резюме

З метою збільшення долі використання вторинних матеріальних ресурсів (ВМР), які залучаються до господарського обороту, виявлені фактори, що впливають на рециркуляцію відходів і технології їх переробки. Щоб визначити пріоритети вирішення проблеми рециркуляції відходів і технології їх переробки на ВМР, був використаний метод експертних оцінок. Він дозволив отримати кількісні оцінки, які впливають на зазначений процес.

Ключові слова: рівень переробки відходів, рециркуляція, фактори, інвестиції, інфраструктура, вторинні матеріальні ресурси, метод експертних оцінок.

Bondarenko A. V.

A. N. Beketov National University of Urban Economy

EVALUATION OF FACTORS OF THE LEVEL OF WASTE RECYCLING

Summary

The factors that influence the recycling and processing technologies have been identified in order to increase the part of secondary material resources (SMR), which are involved in economic turnover. To prioritize solving the problem of waste recycling and processing technologies on BMP was used method of expert evaluations. It is possible to obtain quantitative assessments that affect this process.

Keywords: recycling rate of waste recycling, factors, infrastructure, investment, secondary material resources, the method of expert evaluations.

УДК 332.1

Гоблик В. В.

Мукачівський державний університет

АЛГОРИТМ НІВЕЛЮВАННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИХ БАР'ЄРІВ У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

У статті досліджено основні інституційні бар'єри у контексті становлення і розвитку транскордонних регіонів між Україною та Європейським Союзом. Описано деструктивний вплив інституційних вакуумів, ортогональних інститутів та інституційних пасток на ефективність використання потенціалу зовнішньоекономічних зв'язків в транскордонному регіоні. Запропоновано алгоритм поетапного нівелювання інституційно-правових бар'єрів у транскордонних регіонах на основі запровадження системних змін у механізмі регулювання регіонального розвитку України.

Ключові слова: інституційно-правові бар'єри, регіон, транскордонне співробітництво, зовнішньоекономічні зв'язки, ефективність.

Постановка проблеми. Поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні, підписання Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом ставить на порядок денний пошук нових шляхів активізації зовнішньоекономічних зв'язків українських регіонів з регіонами-партнерами з країн ЄС. З метою використання потенціалу сусідства в межах транскордонних виникає необхідність розкриття сутності інституційного співробітництва між прикордонними регіонами України та країн – членів ЄС к процесі формування та розвитку спільних транскордонних регіонів. Постає необхідність виявлення інституційних бар'єрів активізації зовнішньоекономічної діяльності, а саме: в інституційно-правовому забезпеченні інституційних вакуумів, ортогональних інститутів та інституційних пасток. Врахування дії означених бар'єрів сприятиме зниженню трансакційних витрат зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окресленій проблематиці присвячені публікації О. Бородіна, В. Борщевського, В. Будкіна, А. Гриценка, Т. Заславської, Ю. Макогона, М. Маліка М. Мальської, А. Гриценка, Н. Мікули, А. Мокія, О. Павлова, А. Філіпенко, В. Чужикова, В. Шевчук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас у науковій літературі недостатньо уваги приділяється проблемам пошуку резервів активізації зовнішньоекономічної діяльності в транскордонних регіонах, в тому числі через механізм інституційно-правового забезпечення, виявленню негативного впливу інституційно-правових бар'єрів у транскордонних регіонах між Україною та ЄС.

Метою статті є окреслення основних інституційно-правових бар'єрів що впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в транскордонному регіоні, виявлення наявних взаємозв'язків між ними та пошук дієвих механізм їх нівелювання та нейтралізації.

Виклад основного матеріалу. Феномен ортогональних інститутів, описаний в науковій літературі, як набір прийомів економічної поведінки, що вкладаються у межі чинного законодавства, але суперечать його змісту [4, с. 66], знаходить свої численні вияви саме у транскордонній площині. За своєю природою ортогональні інститути можуть бути віднесені до найпростіших інституційно-правових бар'єрів у транскордонному співробітництві України з ЄС. Значно складнішим є механізм блокування зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах через дію інституційних вакуумів і пасток. інституційних вакуумів і пасток.

Інституційний вакуум відображається в інформаційному полі, у межах якого функціонують відповідні транскордонні структури. Він полягає у наявності інституційних прогалин (пустот), які виявляються шляхом інформаційного зондування з боку учасників транскордонної співпраці. У разі виявлення інституційного вакууму кожен із суб'єктів транскордонної співпраці намагається на власний розсуд заповнити його відповідними формальними або неформальними нормами чи правилами. Тобто, інституційний вакуум дозволяє суб'єктам діяти на власний розсуд, ґрунтуючись на ініційованні та самостійній розробці відповідних норм і правил поведінки у транскордонному просторі [1, с. 143-144]. Це спричиняє до зростання трансакційних витрат і зниження ефективності зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах. На тлі інституційних вакуумів, а також ортогональних інститутів, проблема інституційних пасток у транскордонному просторі між Україною та ЄС виглядає дещо складнішою. Насамперед, це стосується природи інституційної пастки, яка, на відміну від ортогонального інституту чи інституційного вакууму, не створює очевидних проблем (прямих або опосередкованих) для учасників зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах. Більше того, кожна така пастка навіть знижує трансакційні витрати учасників транскордонної співпраці, виявляючись, на перший погляд, вигідною для них. Проте в системному вимірі кожна така пастка чинить негативний довгостроковий вплив тісно інтегруючись в систему легальних інститутів.

Дослідники відзначають, що інституційні пастки не є сталими утвореннями та здатні до достатньо динамічних метаморфоз. Потрапивши в інституційну пастку, економічна система не може самостійно вибратися з неї. Найсуттєвіші наслідки інституційних пасток полягають у тому, що хоча вони й пом'якшують негативні короткострокові наслідки наявних організаційно-управлінських дисфункцій, однак разом із цим перешкоджають довгостроковому економічному зростанню, а в подальшому стають загрозою економічній та соціальної стабільності. Повернення до початкового стану або вихід з інституційної пастки пов'язане з дуже високими витратами трансформації, що власне і стримує будь-які суттєві перетворення, забезпечуючи тим самим тривале існування неефективної норми. Крім того, вихід з будь-якої інституційної пастки може стримуватися державою або впливовими групами інтересів [2].

Загалом, інституційно-правові бар'єри можна розглядати в контексті їх системного впливу на

обмеження можливостей активізації зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах, сформованих між Україною та ЄС. У цьому зв'язку доцільно виділити три площини вияву наявних інституційно-правових обмежень та дисфункцій у транскордонному співробітництві прикордонних областей Західної України з сусідніми адміністративно-територіальними одиницями країн – членів ЄС, а також окреслити характер їх взаємодії та взаємного підсилення.

Досліджуючи вказаний аспект інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в українсько-польському, українсько-словацькому, українсько-угорському та українсько-румунському транскордонних регіонах, слід звернути увагу на наявність синергетичних зв'язків у процесі деструктивної дії окреслених інституційних вакуумів, ортогональних інститутів та інституційних пасток (рис. 1).

Найбільш вагомий обмежуючий вплив на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах, сформованих між Україною та ЄС, на нинішньому етапі їхнього розвитку відіграють:

- корупційно-контрабандна інституційна пастка, яка підтримується дією всіх вище окреслених ортогональних інститутів, транспортно-комунікаційним і фінансово-банківським інституційними вакуумами, а також взаємоз'язана з пасткою човникової торгівлі;

- інституційна пастка євроінтеграційної віртуалізації, яка є однією з основних причин наявності транспортно-комунікаційного та фінансово-банківського інституційних вакуумів, підсилює пастку човникової торгівлі та єврорегіональної дисфункціональності, водночас, піддаючись суттєвому впливу з боку останньої, а також стимулюється дією науково-освітнього, інформаційного та консалтингового інституційних вакуумів і впливом таких ортогональних інститутів, як утриманство, монополізація та політизація;

- транспортно-комунікаційний інституційний вакуум, що підтримується пасткою євроінтеграційної віртуалізації та корупційно-контрабандною пасткою, а також консалтинговим і фінансово-банківським вакуумами, здійснюючи, у свою чергу, стимулюючий вплив на на корупційно-контрабандну пастку та пастку човникової торгівлі.

Водночас, найбільш впливовими з погляду довгострокової перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у вказаних транскордонних регіонах є: науково-освітній інституційний вакуум, що спричиняє погіршення якості людського капіталу цих регіонів і зниження їхнього інноваційного потенціалу, а також ортогональні інститути монополіза-

ції, протекціонізму та утриманства, які взаємно підтримують одне одного, обмежуючи можливості інноваційного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах між Україною та ЄС.

Аналізуючи прикладні аспекти проблематики інституційно-правового забезпечення розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах, сформованих за участю прикордонних регіонів України та держав-членів ЄС, зокрема в контексті деструктивного впливу вищеописаних інституційних вакуумів та пасток, а також ортогональних інститутів, слід акцентувати першочергову увагу на існуючих суперечностях у функціонуванні інститутів внутрішнього та зовнішнього нормативно-правового впливу на активізацію транскордонної співпраці між Україною та ЄС.

Так, Бюджетний кодекс України та щорічні Закони України «Про державний бюджет», у переважній своїй більшості, відносяться до ортогональних інститутів бюрократизації та фіскальної експансії, значною мірою підтримуючи корупційно-контрабандну інституційну пастку та науково-освітній і транспортно-комунікаційний вакууми. Зокрема, алгоритм їхнього деструктивного впливу виглядає наступним чином: надмірна централізація бюджетних ресурсів – недофінансування програм розвитку транскордонного співробітництва – низька фінансова забезпеченість органів місцевого самоврядування – невідповідність Європейській хартії місцевого самоврядування та Декларації Асамблеї європейських регіонів щодо регіоналізму в Європі – посилення фіскального тиску на бізнес у прикордонних регіонах України

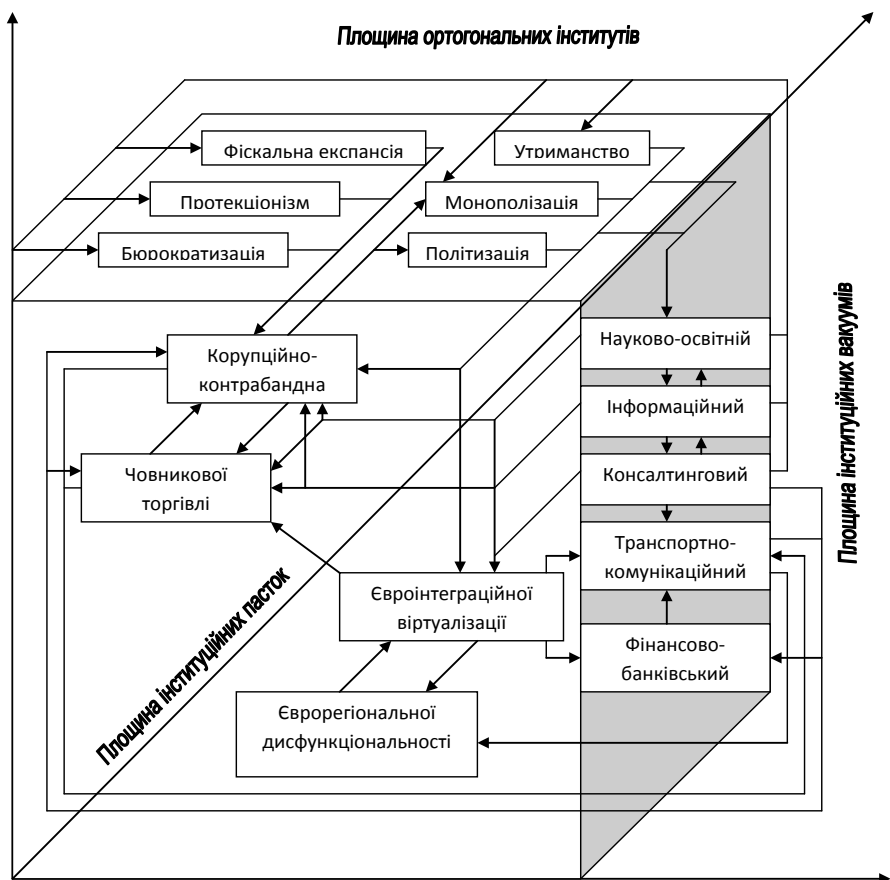


Рис. 1. Взаємодія деструктивних інститутів у процесі інституційно-правового забезпечення розвитку транскордонної співпраці між Україною та ЄС

Авторська розробка

– поглиблення пастки віртуалізації європейської інтеграції.

Зокрема, ортогональність вказаних інститутів (їхня несумісність із загальноприйнятими правилами функціонування та розвитку транскордонних регіонів) виявляється у спробах централізувати (насамперед фіскальними та бюджетними методами) ті процеси, які згідно із загальноприйнятою європейською практикою, мають ефективно протікати лише в режимі децентралізації. Як наслідок, через недофінансування пов'язане з централізацією бюджетних ресурсів і фіскальної політики в Україні, ціла низка інститутів внутрішнього впливу на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах між Україною та ЄС, виявляються заблокованими (або функціонують в режимі інституційних пасток). Наприклад, протягом останніх років стала регулярною практика «віртуального фінансування» Державних програм розвитку транскордонного співробітництва, тобто в Законах України «Про державний бюджет» не передбачається видатків на фінансування тих транскордонних проектів, реалізація яких задекларована відповідними Державними програмами. Як наслідок, їх виконавці опиняються в ситуації неможливості дотримання взятих на себе зобов'язань, а відтак стикаються з серйозними інституційно-організаційними проблемами.

Те ж саме стосується реалізації спільних стратегій розвитку транскордонного співробітництва у прикордонних регіонах України та сусідніх держав – членів ЄС, які, крім бюджетної централізації. Блокуються також чинними постановами Кабінету Міністрів України та Указами Президента України що регламентують особливості координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин, порядок здійснення службових відряджень за кордон і порядок конкурсного відбору проектів транскордонного співробітництва, що фінансуються з держбюджету.

Так, у працях українських науковців констатується відверте нехтування специфікою тран-

скордонного співробітництва при розробці окремих нормативно-правових актів, зокрема Указів Президента України «Про заходи щодо вдосконалення координації органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин» та «Про Порядок здійснення зовнішніх зносин Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями», а також Постанови КМУ «Про вдосконалення здійснення службових відряджень за кордон», пункт 5 якої декларує необхідність «звести до мінімуму кількість службових відряджень за кордон керівних працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються з бюджету» [5, с. 14-15].

Як уже зазначалося, більшість інституційних пасток та ортогональних інститутів у транскордонних регіонах між Україною та ЄС виникають у зв'язку з наявністю численних інституційних вакуумів у системі організаційно-правового забезпечення транскордонної співпраці.

Наприклад, прогалини в інформаційному забезпеченні та низький рівень освіченості мешканців прикордоння призвели до формування цілих «династій» човникових торговців, які, через своє невміння та небажання працювати в секторі цивілізованого підприємництва, підтримують відразу декілька інституційних пасток (човникової торгівлі, корупційно-контрабандну, євроінтеграційної віртуалізації) та ортогональних інститутів (утриманства, бюрократизації, протекціонізму). Крім того, вони самі стають заручниками цієї ситуації, оскільки не можуть вирватися з полону «примітивного заробітчанства», піднявшись у сегмент більш ефективного та системного бізнесу.

Це ж саме стосується і українських учасників трудових міграцій у транскордонних регіонах. Наукові дослідження на цю тему, зокрема, чітко виділяють низку ризиків та загроз, пов'язаних з перетворенням трудової міграції в характерну рису способу життя значної частини населення прикордонних регіонів. Насамперед, це стосується [3]:

- дезінтеграції економічного простору регіону, викликаной інтенсивними міграційними потоками робочої сили, які здійснюють додаткове навантаження на регіональні ринки праці;

- біженців із віддалених країн, котрі в якості туристів потрапляють в Україну, оформляють статус біженця і, намагаючись максимально затриматися у прикордонних населених пунктах, «продукують» тут тіньову зайнятість;

- деградації соціального простору регіону через «розмивання» середовища формування середнього класу, порушення структурних співвідношень між «включенням» і «виключенням» різних груп населення з соціальних та економічних процесів, між ринком та державою, між збагаченням та маргіналізацією (обіднінням) населення, між суспільством і особистістю, між розвитком економіки та станом навколишнього середовища, між збереженням національної само-



Рис. 2. Алгоритм ліквідації інституційно-правових бар'єрів у транскордонних регіонах між Україною та ЄС

Авторська розробка

бутності українського етносу й поширенням ідей «світового громадянства»;

- деформації демографічного простору регіону, зумовленої деконцентрацією людських ресурсів та зростанням дефіциту робочої сили на регіональних ринках праці, що, у свою чергу, є результатом «вимивання» осіб репродуктивного віку за межі території постійного проживання й розбалансування на цій основі статево-вікової структури його мешканців (крім того, зовнішня трудова міграція економічно активного населення – це проблема національної безпеки України).

Таким чином, інституційна неврегульованість проблем трудової міграції, яка підтримується наявністю навчально-освітнього, інформаційного та консалтингового інституційних вакуумів, спричиняє до вкорінення інституційних пасток єврорегіональної віртуалізації та контрабандно-корупційної, підживлюючи при цьому ортогональні інститути утриманства, фіскальної експансії та політизації.

Для подолання вищеописаних інституційно-правових бар'єрів можна запропонувати алгоритм їх поетапного нівелювання на основі запровадження системних змін у механізмі регулювання регіонального розвитку України (рис. 2).

Таким чином, першочерговим кроком на шляху удосконалення інституційно-правового середовища зовнішньоекономічної діяльності у транскордонних регіонах, сформованих за участю прикордонних областей України та сусідніх із ними адміністративно-територіальних одиниць країн – членів ЄС є здійснення адміністративно-бюджетної реформи з метою підвищення дієвості місцевого самоврядування у прикордонних регіонах нашої держави. Це дозволить активізувати співпрацю між самоврядними органами в межах українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів. у тому числі шляхом реалізації спільних проектів у науковому та навчально-освітньому просторі. До цих програм і проектів обов'язково долучатимуться і єврорегіони, що сприятиме підвищенню їхньої функціональної та фінансової спроможності.

На основі посилення єврорегіонів та розвитку гуманітарного співробітництва у транскордонних регіонах між Україною та ЄС, будуть створені необхідні передумови для подолання навчально-освітнього та інформаційного інституційного вакуумів, а також інституційної пастки єврорегіональної дисфункціональності.

На другому етапі доцільно реалізувати низку заходів з демонополізації регіональних ринків товарів і послуг у прикордонних регіонах України, що потягне за собою розвиток транскордонного підприємництва та активізацію інвестиційного співробітництва у спільних з ЄС транскордонних регіонах. Ці процеси позитивно впливатимуть на

нівелювання інституційних пасток «човникової торгівлі» та «євроінтеграційної віртуалізації», подолання ортогональних інститутів «монополізації», «політизації» та «фіскальної експансії», а також на нівелювання транспортно-комунікаційного та фінансово-банківського вакуумів. Адаже в умовах формування конкурентного транскордонного ринку більшість із названих інституційних бар'єрів просто втрачатимуть свій сенс. До того ж вказані позитивні зміни підтримуватимуться завдяки активному науково-технічному та навчально-освітньому співробітництву та зростанню ефективності єврорегіонів у транскордонному просторі між Україною та ЄС.

На завершальному, третьому етапі, основним пріоритетом інституційно-правового забезпечення розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах, сформованих між Україною та ЄС, має стати формування інноваційної інфраструктури розвитку транскордонних ринків: транспортної, інформаційно-комунікаційної, прикордонної, соціальної, фінансово-банківської тощо. На цій основі відбуватиметься подальше нарощування ефективності функціонування та інноваційної спрямованості транскордонного бізнесу, а також суттєве ослаблення таких інституційних бар'єрів, як «утриманство», бюрократизація та протекціонізм.

Водночас для їх цілковитого подолання необхідно буде внести також цілу низку суттєвих змін у контексті руйнування негативних суспільно-психологічних та соціальних стереотипів, які формують інституційно-звичаєву основу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в українсько-польському, українсько-словацькому, українсько-угорському та українсько-румунському транскордонних регіонах.

Висновки і пропозиції. Обґрунтовано, що до основних інституційно-правових бар'єрів у розвитку транскордонного співробітництва між прикордонними областями України та адміністративно-територіальними одиницями країн – членів ЄС слід віднести інституційні вакууми, інституційні пастки та ортогональні інститути. Їх існування та впливовість зумовлюються прогалинами в нормативно-правовому забезпеченні транскордонного співробітництва, характерними для України. Значна частина інституційно-правових бар'єрів виникла внаслідок некритичного перенесення на вітчизняний інституційний ґрунт елементів інституційного середовища ЄС.

Подальші дослідження, пов'язані з пошуком шляхів нівелювання негативного впливу інституційно-правових бар'єрів у транскордонних регіонах між Україною та ЄС, можуть спрямовуватися на формування механізмів подолання інституційних бар'єрів, які блокують розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах.

Список літератури:

1. Манохіна Н.В. Феномен інституціонального вакуума: сутність, причини виникнення и диагностика / Надежда Васильевна Манохіна // Психология и экономика. – 2008. – Т. 1. – № 1-2. – С. 140-145.
2. Пищуліна О.М. Застосування теорії «інституційної пастки» для аналізу макроекономічної політики / Ольга Миколаївна Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 2(23). – С. 85-91.
3. Садова У.Я. Міграція та її місце у гармонізації розвитку територіальних суспільних систем / Уляна Ярославівна Садова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/9049/03-Sadova.pdf?sequence=1.
4. Сухарев М.В. Социальные антиинституты / Михаил Валентинович Сухарев // Экономическая социология. – 2004. – Том 5. – № 5. – С. 63-73. – С. 66.
5. Транскордонне співробітництво – стратегічний ресурс розвитку прикордонних територій України : Аналітична доповідь. – Львів, 2008. – С. 14-15.

Гоблик В. В.

Мукачевский государственный университет

**АЛГОРИТМ НИВЕЛИРОВАНИЯ НЕГАТИВНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВЫХ БАРЬЕРОВ В ПРИГРАНИЧНЫХ
РЕГИОНАХ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕС**

Резюме

В статье исследованы основные институциональные барьеры в контексте становления и развития трансграничных регионов между Украиной и Европейским Союзом. Описано деструктивное влияние институциональных вакуумов, ортогональных институтов и институциональных ловушек на эффективность использования потенциала внешнеэкономических связей в трансграничном регионе. Предложен алгоритм поэтапного нивелирования институционально-правовых барьеров в трансграничных регионах на основе внедрения системных изменений в механизм регулирования регионального развития Украины.

Ключевые слова: институционально-правовые барьеры, регион, трансграничное сотрудничество, внешнеэкономические связи, эффективность.

Hoblyk V. V.

Mukachevo State University

**LEVELING ALGORITHM NEGATIVE EFFECT INSTITUTIONAL AND LEGAL BARRIERS
TO CROSS-BORDER REGION EU-UKRAINE**

Summary

In the article the main institutional barriers in the context of the establishment and development of trans-border regions between Ukraine and the European Union. Described the destructive impact of institutional vacuum, orthogonal institutions and institutional pitfalls in efficiency potential foreign economic relations in cross-border region. The algorithm gradual leveling institutional and legal barriers in cross-border regions through the introduction of systematic changes in the mechanism of regulation of regional development in Ukraine.

Keywords: institutional and legal barriers to cross-border cooperation, region, foreign economic relations, efficiency.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504.06:502.33:330.16

Мареха І. С.

Сумський державний університет

МЕНТАЛЬНИЙ ПОРТРЕТ УКРАЇНЦЯ-ЗЕМЛЕРОБА ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ФУНДАМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено історичні передумови формування землеробського менталітету у мешканців України. На основі етнокультурних джерел проведено аналіз ментальності землеробів як традиційних виразників екологічних цінностей. З урахуванням переважання землеробського ментального фундаменту в системі економічних відносин у статті обґрунтовано рекомендації для національної та зовнішньої культурної політики України.

Ключові слова: екологічні цінності, менталітет, землеробство, українська нація, економічний розвиток, євроінтеграція.

Постановка проблеми. Інтеграція України до європейського співтовариства порушує питання про національну самобутність українського народу в контексті єврокультурної солідарності. Економічний внесок України у розвиток Європейського Союзу обумовлюється не лише залученням додаткових факторів виробництва, але і напряду залежності від національної культури природо-господарювання як певного способу комбінування цих факторів. Особливу роль в еколого-економічному розвитку будь-якої країни відіграє менталітет суспільства, який може виступати каталізатором ресурсоефективної взаємодії продуктивних сил або, навпаки, обмежувати застосування прогресивних методів раціонального використання ресурсів. Тому можливі рішення екологічних проблем, що у сучасних умовах безпрецедентно корелюють з показниками економічного розвитку, криються у національному характері соціальних груп, і українців зокрема. Головна робоча гіпотеза нашого дослідження полягає у тому, що оцінка менталітету певної соціальної спільноти підвищує обґрунтованість висновків про еколого-економічну оптимальність суспільно-необхідних рішень, спрямованих на досягнення раціонального природокористування. Звідси випливає, що кожній країні притаманні власний унікальний досвід національного природокористування та відповідні економічні методи його досягнення, а перспективи запозичення екологічних цінностей з господарської практики інших народів та їх інтеріоризація на основі стратегічного принципу *path-dependence* перебувають у прямій залежності від ступеня відкритості національних культур. Оскільки українська духовна та матеріальна культура мають яскраво виражений хліборобсько-землеробський характер [1; 2], пропонується надати характеристику ментальним рисам українського землероба та виявити на цій основі специфічні ознаки національної економічної поведінки у сфері сільськогосподарського землекористування. У сучасних умовах високопродуктивний український чорнозем можна позиціонувати у світі як національний бренд, що виражає постійні цінності глобальної продовольчої безпеки та еколого-культурні особливості нашої країни. Формування позитивного міжнародного іміджу України

з метою підвищення її позицій у рейтингах глобальної конкурентоспроможності може відбуватися шляхом проєкції національних екологічних цінностей у площину суспільного виробництва, первинною ланкою якого є сільськогосподарське землекористування. Актуальність дослідження національного характеру українця-землероба як носія традиційних екологічних цінностей, інкорпорованих у практику економічного розвитку, обумовила вибір теми наукового аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу національного характеру українців були присвячені роботи В. Антоновича, М. Грушевського, М. Костомарова, І. Гончаренка, М. Григор'єва, Ю. Липи, Д. Чижевського та ін. Більш ґрунтовно генетичний код національного хліборобства досліджено у роботі М. Кисельова [3], де екологічна свідомість українців порівнюється з чинником сільськогосподарського прогресу. Серед прибічників екологічного детермінізму існує наукова думка [4] щодо необхідності оцінки ступеня культурного розвитку українців саме за рівнем розвитку агрокультури. Суспільно-історичний погляд на хліборобство крізь призму культурних та побутових умов розвитку українського суспільства знаходимо у праці Ю. Шульги [5]. Акцент на необхідності збереження аграрної спеціалізації України в системі забезпечення національної продовольчої безпеки зроблено у роботі С. Осипчука [6]. Поряд з екологічними підходами існує низка наукових праць, присвячених дослідженню трудового [7], господарчого [8] та економічного [9] менталітетів українського етносу.

Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми. Надаючи високу оцінку фаховим дослідженням екологічної та економічної ментальності українського народу, вважаємо, що вирішальним з точки зору забезпечення високої продуктивності первинного сектора економіки, з яким технологічно пов'язуються усі інші економічні галузі, є аналіз екологічних цінностей економічного розвитку, притаманних українському етносу, на прикладі сфери сільськогосподарського землекористування. Попередньо нами було проведено декілька досліджень у галузі аналізу глобальних еколого-ресурсних сценаріїв ресурсозбереження [10] та оцінки екологічного профілю

культури природокористування у країнах Євросоюзу з окресленням екологічних типів культурних портретів, характерних для досліджуваних держав [11]. На наше переконання, саме оцінка екологічного профілю культури ресурсоспоживання у країнах Євросоюзу уможливить перейняття Україною кращих європейських традицій природокористування. Методологічним підґрунтям для імплементації даного судження у практичну площину раціонального природогосподарювання повинна стати оцінка національних екологічних традицій, зокрема у сфері сільськогосподарського землекористування, що сформує ментальний фундамент для крос-культурної дифузії на еколого-економічних засадах.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування науково-методичних підходів до оцінки національних традицій раціонального природокористування на основі побудови ментального портрета українця-землероба. Досягнення поставленої мети потребує вирішення наступних завдань:

а) загальна характеристика історичних умов розвитку сільськогосподарського землекористування, що обумовили формування національного менталітету;

б) аксіологічний аналіз національних рис екологічного менталітету українців-землеробів на основі дослідження етнокультурних витоків раціонального природокористування;

в) обґрунтування висновків та рекомендацій для національної економічної політики у галузі сільськогосподарського землекористування на основі особливостей екоатрибутивного світогляду українця-землероба;

г) оцінка перспектив крос-культурної дифузії та можливостей інтеріоризації європейських екологічних цінностей у практику еколого-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Ключ до розв'язання проблеми нераціонального еколого-економічного розвитку знаходиться в системі чинників, що мотивують суб'єкта господарювання до здійснення еколого-конструктивної природоперетворювальної діяльності. В українському суспільстві одним із таких чинників виступає екологічний менталітет. Даний постулат підтверджується висновками І. Франка про те, що пізнання певної системи мислення народу дозволяє сучасним народознавцям надавати об'єктивну оцінку різним сторонам його суспільного буття – духовній, економічній, інституціональній тощо [12]. Дослідженнями М. Кисельова можливо додатково аргументувати нашу думку, оскільки національний менталітет розглядається ним у якості двоїстого параметра – як параметр-каталізатор та параметр-дестимулятор сільськогосподарського розвитку [3].

Зародження та формування менталітету українців як землеробської нації [13] відбувалося у лоні специфічних природно-побутових умов. Сприятливі природно-кліматичні умови та наявність значних площ високопродуктивних ґрунтів справили вирішальний вплив на господарську спеціалізацію українців. Оскільки землеробство потребувало осілого способу життя, то поселення українців були територіально приурочені до земельних ділянок, тривалий догляд за якими та налагоджена система дбайливого господарювання призвели до виникнення високорозвиненої агрокультури. Традиційно у землеробстві виділяли три стратифікаційні еколого-культурні групи: хліборобство, городництво та садівництво.

Українська система землеробства еволюціонувала від низькопродуктивної вирубно-вогневої системи до прогресивних багатопільних форм з науково обґрунтованими сівозмінами, інтенсивним застосуванням органічних добрив та рослин-сидератів. Довготривале, від покоління до покоління, перебування українців на земельних ділянках спричинило формування особливого екологічного світогляду, що базувався на ірраціональних (повага, любов, поклоніння), раціональних (агротехнічні знання) та експериментальних рисах (сільськогосподарський досвід). Саме такий суспільно-економічний устрій, що передбачає передачу екологічних цінностей-аксіологій на основі різноманітних каналів міжпоколінної трансмісії, відповідає класичним принципам сталого розвитку [14]. Тому сфера сільськогосподарського землекористування, у тому числі і землеробський менталітет, є винятковими з точки зору футуристичної традиції в задекларованих соціальних акцентах сталого розвитку.

Для характеристики менталітету використаємо етнокультурний канал трансмісії екологічних цінностей, який представлений словесною народною творчістю у формі прислів'їв та приказок [15; 16]. На підставі аналізу усних етнокультурних джерел автор задається завданням ідентифікувати екологічні цінності – аксіології, що були споконвіку притаманні українській ментальності, та оцінити можливість їх інкорпорування у сучасну систему раціонального землекористування.

Застосування емпірично-раціонального підходу до вивчення цінностей-аксіологій в українському суспільстві дозволяє констатувати факт існування народної трудової практики обробки землі та колосального сільськогосподарського досвіду, що передався від покоління до покоління. Зародження культури обробітку ґрунту серед українців ознаменувало новий етап розвитку сільськогосподарського землекористування на засадах раціональних економічних відносин. Економічні концепції природознавства, що розкривають сутність екологічних цінностей – аксіологій, пропонується розглянути у такій послідовності: факторнопропорційні, мультиплікативні, вартісно-розподільчі, конс'юмеристичні, первиннонаукові, інституціональні.

Факторнопропорційний підхід розглядає сільськогосподарське землекористування як сферу залучення первинних факторів виробництва. Величина економічних результатів господарської діяльності є прямопропорційною внеску виробничих факторів, як-то: основного капіталу (агротехніки), оборотного капіталу (органічних добрив і посадкового матеріалу), праці, часу тощо:

1. *Хто землю удобряє, тому й земля повертає.*
2. *Глибше орати – більше хліба мати.*
3. *Роби, роби, то й матимеш, посій жито, то й жатимеш.*

4. *Хто перший сіє, той перший збирає.*

5. *Що посієш, те й зійде.*

Різновидом факторнопропорційного підходу є мультиплікативний, положення якого ґрунтуються на можливості отримання багатократно економічної віддачі від капіталовкладень у вигляді підвищеної урожайності сільськогосподарських культур завдяки синергетичній взаємодії факторів виробництва:

1. *Поле угноїш – урожай подвоїш.*

2. *Посій в погоду – більше приплоду.*

3. *Днем раніше посієш, на тиждень скоріше збереш.*

4. День у жнива рік годує.

5. Посій впору, будеш мати зерна гору.

З позицій вартісно-розподільчого підходу, цінність земельних ресурсів полягає у їх здатності приносити дохід. Економічний ефект у вигляді зібраного урожаю ототожнюється з формою суспільного багатства (переважно золотом), яке перерозподіляється на користь працюючих селян:

1. Як зерно зродиться, то золото само прикотиться.

2. Земля – мати багатства.

3. Хто стане орати, той буде багатий.

4. Як будеш рано орати, то й не будеш бідувати.

5. Земля багата – народ багатий.

Конс'юмеристичний підхід підкреслює високу цінність стабільного споживання селянами продуктів землеробства в умовах натурального господарства, що гарантує їм продовольчу безпеку. Джерелом продовольчої безпеки є хліборобська праця та агрономічні знання:

1. Поки жнемо, поти й їмо.

2. Сій хліб у годину – будеш їсти кожну днину.

3. Плуг та борона не багаті, а весь світ кормлять.

4. Швидше жніть до обніжка, там стоїть пирогів діжка.

Первиннонауковий підхід розвивається на фундаментальних принципах взаємообумовленості економічних та природних законів, які були відкриті селянами на основі хліборобських спостережень та в результаті господарського освоєння природи:

1.1 Зійшов сніжок – берись за плужок.

1.2 Земля зігрілась – сій ярину.

1.3 Чисто засієш – чисто і звієш.

1.4 Поле рік дармує, а за три вродить.

1.5 Чим нива чорніша, тим хлібець біліший.

Інституціональний підхід апелює до необхідності формування інституту приватної власності у сфері сільськогосподарського землекористування, оскільки індивідуальні майнові права здатні підвищити зацікавленість самозайнятого землероба в економічних результатах господарської діяльності:

1.1 Чия земля, того і хліб.

1.2 Чия земля, того й сіно.

1.3 Щоб лиха не знати, треба своїм плугом та на своїй ниві орати.

Вважаємо за необхідне позиціонувати національний характер українця-землероба у якості ментального фундаменту та макропараметра національного еколого-економічного розвитку сільськогосподарського землекористування. Це дає змогу обґрунтувати рекомендації для національної економічної політики на основі екоатрибутивного світогляду українського землеробського суспільства:

1. *Економічна політика у галузі сприяння сталому розвитку та органічному землеробству* зокрема повинна враховувати, що праукраїнські землероби були творцями сучасної аграрної культури. Колосальний досвід раціонального землекористування дозволяє висунути припущення про тривалий період існування в історії української держави екологічної субкультури сталого розвитку. Раціональне землекористування зводилося передусім до застосування органічних добрив та рослин-сидератів, що свідчило про існування традицій органічного землеробства. Відновлення цих екологічних традицій і є запорукою сталого розвитку. Економічна доцільність вирощування еко-

логічно чистої продукції у сучасних умовах обумовлена вищими цінами реалізації на органічну продукцію та постійно зростаючим попитом на неї з боку соціально відповідального споживача.

2. *Економічна політика у галузі стимулювання національної конкурентоспроможності* повинна враховувати наступне: наявність позитивного екологічного досвіду гарантує українцям значні національні конкурентні переваги у землеробстві перед іншими народами, у яких відповідний досвід відсутній. Якщо використовувати класичний підхід А. Сміта до розуміння конкуренції, стає очевидним, що Україна володіє абсолютними конкурентними перевагами у забезпеченні продовольчої безпеки на міжнародному та національному рівнях внаслідок економії трансакційних витрат на опанування та долучення нових поколінь до аграрної культури завдяки використанню колосального досвіду попередників. Граничні трансакційні витрати агентів землекористування на отримання базових агротехнічних знань та екологічної інформації наближаються до нуля.

3. *Економічне регулювання ринку земельних відносин* повинно спиратися на постулат про те, що приватна власність робітника на землю є економічним стимулом високоєфективного землекористування. З метою економії витрат індивідуальні майнові права мають бути опосередковані колективними формами організації землеробської праці. Найбільш оптимальними з точки зору українського менталітету є сільськогосподарські структури кооперативного або сімейного типу: *Добре там живеться, де гуртом сіється і ореється*. Окрім виконання суто економічної функції, приватна власність викликає у землероба почуття власної гідності й емоційної комфортності, попереджає психологічний стан відчуження, за якого робітник втрачає цікавість до роботи. До того ж, менталітет українця-землероба є кордоцентричним. Останнє означає, що в системі заохочувальних чинників землеробської діяльності неабияку роль відіграє емоційний фактор, а саме – любов до землі: *Доглядай землю плідну, як матір рідну, Степ, поля – розкіш моя*. Тому економічне регулювання ринку земельних відносин необхідно здійснювати з урахуванням ментального чинника, який проявляється у визнанні українцями землі невід'ємною складовою національного багатства та народним надбанням.

Інтеграція України до Європейського Союзу передбачає розширення культурно-господарських контактів на основі євроекологічної солідарності. Результатом крос-культурної дифузії стала тісна кореляція сучасного національного природокористування з такими європейськими екологічними цінностями, як екологічна справедливість (принцип «забруднювач платить») та екологічна відповідальність (принцип «споживач платить»). Перспективними напрямками інтеріоризації європейських цінностей в еколого-економічну практику України можуть стати еколого-трудова реформа (принцип гуманізму) та еколого-економічна конвергенція регіонів (принцип рівності).

Висновки і пропозиції. Землеробський менталітет українського суспільства є резервуаром для накопичення природоохоронних цінностей та фундаментальним чинником економічного розвитку. На відміну від європейських екологічних цінностей, що носять виключно демократичний характер (рівність, справедливість, гуманізм), ментальний портрет українця-землероба описується комунікативними цінностями. Отже, національному харак-

теру українців властиві комунікативні засоби взаємодії з довкіллям. Так, комунікативними каналами раціонального природогосподарювання виступають природонатхнення, природоосвоєння, природопізнання, природотворчість, природоінтелектуалізація тощо. Інтеграція України до Євро-

пейського Союзу відкриває шлях до збагачення національного менталітету кращими європейськими традиціями ресурсозбереження. Аналіз перспектив позиціонування України як землеробської європейської держави формує напрями подальших досліджень.

Список літератури:

1. Апанович О. За плугом Господь іде (Агрокультура українського селянства й козацтва в контексті ідей С. Подолинського та В. Вернадського). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrlife.org/main/apan/right.htm>.
2. Присяжнюк Ю.П. Ментальність українського селянства в умовах капіталістичної трансформації суспільства (друга пол. XIX–поч. XX століття) / Ю.П. Присяжнюк // Український історичний журнал. – 1999. – № 3. – С. 23-33.
3. Кисельов М. Екологічна свідомість українців / М. Кисельов // Науковий світ. – 2002. – № 7. – С. 28-29.
4. Мицик В. Велич культури – у силі землі: Феномен Трипілья і нищість фальсифікаторів / В. Мицик // Літературна Україна. – 2010. – № 10. – С. 2.
5. Шульга Ю.М. Хліборобство і суспільство / Ю.М. Шульга [монографія]. – Львів: Український бестселер, 2012. – 92 с.
6. Осипчук С. Як залишитися хліборобською нацією / С. Осипчук // Літературна Україна. – 2007. – 6 грудня.
7. Богиня Д. Ментальний чинник у сфері праці. Проблеми теорії та практики / Д. Богиня, М. Семикіна [монографія]. – К., 2003. – 382 с.
8. Попов В. Етно-конфесійний розподіл праці та український господарчий менталітет / В. Попов // Схід. – 1998. – № 4. – С. 17-21.
9. Ефременко Т. Экономическая ментальность украинского этноса / Т. Ефременко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 2. – С. 103-127.
10. Мареха І.С. Еколого-культурні сценарії ресурсозбереження в економіці глобального природокористування / І.С. Мареха // Науковий вісник херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Випуск 10. – С. 138-141.
11. Мареха І.С. Екологічний профіль культури природокористування у країнах Єврозоюзу: порівняльний аналіз та висновки для економічної політики у сфері ресурсозбереження / І.С. Мареха, М.В. Іванченко // Науковий вісник БДФЕУ. Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 143-146.
12. Франко І. Найновіші напрями в народознавстві / І. Франко; У 50 т. – К. : Наукова думка, 1986. – Т. 45. – 267 с.
13. Коваль Ф. Захисниця продовольчої безпеки / Ф. Коваль // За вільну Україну. – 2000. – 23 червня.
14. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development: Oxford University Press, Oxford, 1987. – 416 p.
15. Прислів'я та приказки: Природа. Господарська діяльність людини / Упоряд. М.М. Пазяк. – К. : Наукова думка, 1989. – 480 с.
16. Українські прислів'я, приказки та порівняння з літературних пам'яток / Упоряд. М.М. Пазяк. – К. : Наукова думка, 2001. – 392 с.

Мареха І. С.

Сумський державний університет

МЕНТАЛЬНИЙ ПОРТРЕТ УКРАЇНЦА-ЗЕМЛЕДЕЛЬЦЯ ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ФУНДАМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧЕСЬКОГО РОЗВИТТЯ

Резюме

Исследованы исторические предпосылки формирования земледельческого менталитета у жителей Украины. На основе этнокультурных источников проведен анализ ментальности земледельцев как традиционных выразителей экологических ценностей. С учетом преобладания земледельческого ментального фундамента в системе экономических отношений в статье обоснованы рекомендации для национальной и внешней культурной политики Украины.

Ключевые слова: экологические ценности, менталитет, земледелие, украинская нация, экономическое развитие, евроинтеграция.

Marekha I. S.

Sumy State University

MENTAL PORTRAIT DESIGNED FOR THE UKRAINIAN FARMER AS A FUNDAMENTAL SOCIAL PARAMETER OF THE NATIONAL ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The historical preconditions of farming mentality designing for the inhabitants of Ukraine have been investigated. Based on the ethno-cultural literary sources, an analysis dealing with mentality exploration on the farmers' level being considered as ecological values-keepers has been undertaken. Having putting align farming mentality to the fundamental agents of the Ukrainian economic development, we grounded some reasonable implications for the national and foreign cultural-related policies respectively.

Keywords: ecological values, mentality, farming, Ukrainian nation, economic development, European integration.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.18(477)(045)

Говорко О. В.

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено сучасний стан, проблеми та фактори, що впливають на демографічну ситуацію в Україні. Розглянуто перспективи підвищення якійсної структури народонаселення, збереження та відтворення його життєвого і трудового потенціалу. Визначено пріоритетні завдання демографічного розвитку країни. **Ключові слова:** демографічні показники, перепис населення, народжуваність, смертність, тривалість життя, природний рух, здоров'я населення.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні ми маємо справу з епідемією надсмертності, низької народжуваності та зниження тривалості життя. Україна вмирає і цей процес, на жаль, при збереженні сьогоденного ставлення до нього суцільства має тенденцію до прогресії у бік погіршення. «Об'єктивні умови», створені за останній період часу, не дозволяють подолати цю найнебезпечнішу тенденцію «природнім» шляхом. Якщо не змінити ситуацію докорінно на краще, залишити все без змін – через п'ятнадцять-двадцять років нас може просто не стати. У людей просто не знайдеться сил і рішучості відстоювати інтереси держави в найближчому майбутньому, якщо вони будуть бачити збереження цієї тенденції і відсутність дій політичної еліти країни, спрямованих на її подолання.

Для комплексної оцінки стану здоров'я населення, складання науково обґрунтованих прогнозів і цілеспрямованої організації медичної допомоги при плануванні заходів із охорони здоров'я, широко використовуються демографічні дані. Ось чому серед медичних показників здоров'я населення важливу роль відіграють демографічні показники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам демографії та факторам, що на неї впливають присвячено багато праць провідних вчених-демографів і соціологів, таких як Д. Богиня, І. Гнибіденко, Е. Лібанова, С. Пирожков, І. Петрова, О. Позняк, І. Прибиткова, В. Стещенко, П. Шевчук та ін. [8].

Постановка завдання. Через політичну нестабільність та впровадження нових реформ у країні мають місце питання, які ще не досліджені в повній мірі і потребують подальшого доопрацювання. Тому метою статті є дослідження демографічної ситуації в Україні, визначення проблем та факторів що на неї впливають, а також встановлення низки пріоритетних завдань для демографічного розвитку держави в цілому.

Виклад основного матеріалу. Основним джерелом інформації про чисельність і склад населення є перепис населення. Це великомасштабне статистичне дослідження, мета якого встановити точні дані про чисельність і склад населення тієї чи іншої країни. Програма перепису, тобто інформація стосовно кожного громадянина, готується заздалегідь. Перепис населення за повнотою є суцільним дослідженням, а за часом збирання –

одночасним, бо проводиться на певну, так звану «критичну дату». Перепис проводиться шляхом обходу та опитування населення на дату перепису.

В періоди між переписами робиться спеціальний перерахунок чисельності населення на основі попереднього перепису, матеріалів про народжуваність, смертність і міграцію на даній території. За рекомендаціями ООН, перепис населення необхідно проводити щонайменше раз на 10 років [2].

Серйозною проблемою для вивчення демографічних тенденцій в Україні є відсутність своєчасного перепису населення. У нас єдиний за роки незалежності перепис населення був у 2001 році. Чим далі ми від нього, тим більше неточностей накопичується при обліку населення і реальна чисельність населення починає розходитися з тією, що йде за даними статистики. Нам вкрай необхідна оцінка реальної чисельності населення в регіонах.

Проведення чергового Всеукраїнського перепису населення визначено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 квітня 2008 року № 581-р «Про проведення у 2016 році Всеукраїнського перепису населення» [1].

В Україні найвища смертність у Європі з розрахунку на 100 000 населення, і друге місце в світі за рівнем смертності [3]. Демографічна ситуація в Україні ось вже багато років демонструє негативну динаміку в різниці між показниками народжуваності та смертності. У 2014 році кількість населення зросла тільки в Києві і на Заході. Інші регіони – в мінусі. Українців стало менше. Як повідомила Держслужба статистики, за 2014 рік в нашій країні народилися близько 466 тис. осіб, а померло – майже 633 тис. А значить, природний спад населення склав 167 тис. чоловік [1].

Аналіз даних Держстату України щодо розподілу постійного населення за окремими віковими групами свідчить, що скорочення кількості населення країни супроводжується невпинним і стрімким зменшенням абсолютної чисельності (і, відповідно, питомої частки) дітей віком 0-14 років та збільшенням питомої частки осіб віком > 60 років. Так, у 2000 році серед 49,115 млн осіб постійного населення України діти віком 0-14 років становили 17,9% (8, 781 млн дітей), а люди віком > 60 років – 20,75% (10, 190 млн осіб). У 2010 році серед 45,783 млн мешканців України зазначені вікові категорії становили відповідно 14,2% (6,484 млн дітей) та 20,7% (9,471 млн осіб).

У наступні роки ситуація з чисельністю дитячого населення почала дещо покращуватися. За станом на 1 січня 2014 року серед 45,246 млн осіб постійного населення нашої країни частка дітей віком 0-14 років становила 14,8% (6,711 млн дітей). Проте питома частка осіб похилого віку в останні роки почала збільшуватися (станом на 1 січня 2014 року становила 9,753 млн осіб – 21,6%) [1].

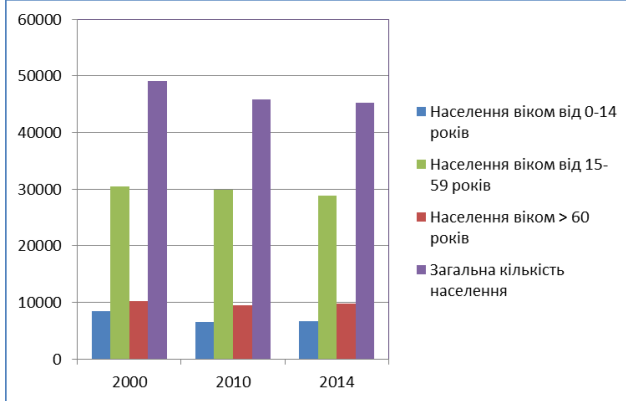


Рис. 1. Розподіл постійного населення за окремими віковими групами

Загально визнано, що здоров'я населення значною мірою позначається на демографічних показниках. Серед демографічних показників найінформативнішими є середня тривалість життя, народжуваність, загальна і дитяча смертність, природний рух населення. Варто зазначити, що в Україні в динаміці окремих показників спостерігаються несприятливі тенденції – порушилася демографічна структура в бік постаріння населення.

У 2013 році, за даними Держстату України, середня очікувана тривалість життя в Україні становила 71,37 року (серед чоловіків – 66,34 року, серед жінок – 76,22 років). За даними звіту Центрального розвідувального управління США (ЦРУ) (The World Factbook), цей показник на 2013 рік становив і того менше – 68,93 року (чоловіки – 63,4 року, жінки – 74,8 року). За цим показником, за даними ВООЗ, Україна займає рівні позиції з Білоруссю (середня очікувана тривалість життя – 71 рік, чоловіки – 66 років, жінки – 77 років) та Російською Федерацією (середня очікувана тривалість життя – 69 років, чоловіки – 63 роки, жінки – 75 років). Проте показники України набагато гірші за показники інших країн Європи: Польщі (середня очікувана тривалість життя – 76 років, чоловіки – 72 роки, жінки – 81 рік) та Німеччини (середня очікувана тривалість життя –

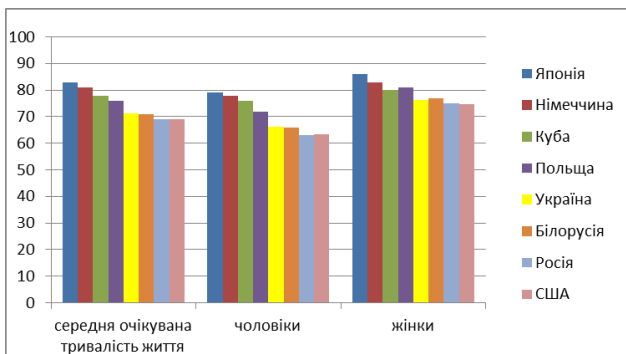


Рис. 2. Середня очікувана тривалість життя в Україні, 2013 рік

81 рік, чоловіки – 78 років, жінки – 83 роки), а також таких країн, як Японія (середня очікувана тривалість життя – 83 роки, чоловіки – 79 років, жінки – 86 років) та навіть Куба (78 років, чоловіки – 76 років, жінки – 80 років) [4].

Особливістю демографічної ситуації в Україні є кризовий стан здоров'я і життєздатності населення – високий рівень захворюваності дітей та дорослих, передчасна смертність у працездатному віці, перевищення більш як втричі чоловічої смертності над жіночою [4].

Основними причинами смертності у 2014 році являються серцево-судинні захворювання (67,3%) та злоякісні новоутворення (13,3%). Частка за хворобами систем кровообігу протягом 10 років піднялася майже на 5% та на даний час займає дві третіх усіх причин смертності [1].

Згідно із загальноєвропейськими даними, Україна посідає перше місце в Європі за кількістю загиблих внаслідок ДТП. Лише за минулий рік на українських автошляхах загинуло близько 5 тис. осіб [5].

Також негативно на демографічну ситуацію впливають військові дії та нестабільна ситуація в країні. За даними ОБСЄ, через бої на Сході загинули приблизно 5 тис. осіб [6].

Звичайно, у такі складні часи люди відкладають народження дітей і, як наслідок, відбувається зниження народжуваності. По Україні без Криму і Севастополя народжуваність зменшилася порівняно з 2013 роком з 475,1 до 465,9 тис. на 1,9% (9,3 тис. осіб), цілковито за рахунок Донецької (-13,3%; -5,4 тис. осіб) і Луганської (-44,3%; -9,1 тис. осіб) областей. Причому у Донецькій реально десь так і є, у Луганській просто не працює статслужба і немає нормального обліку ні народжень, ні смертей. По материковій Україні без Криму і Донбасу народжуваність збільшилася за рік на 1,3% (5,3 тис. осіб), проте в останні місяці ситуація сильно погіршувалась, за перше півріччя було +4,4% [1].

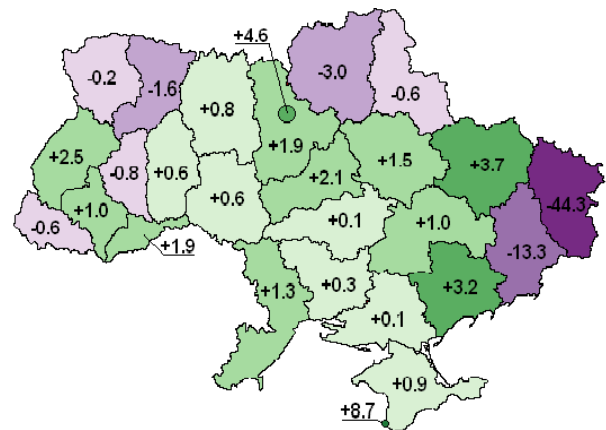


Рис. 3. Зміна кількості народжень у 2014 р. порівняно з 2013 р., у %

Ще одна, гостра проблема, яка в перспективі вплине на народжуваність – «відтік мізків». Через зміни у сфері освіти і скорочення держзамовлення молодь іде вчитися за кордон. Там навчання деколи дешевше і перспектив працевлаштування більше, тому студенти часто не повертаються. Через це стає менше молодих українських сімей з дітьми.

На сьогодні в державі мають місце проблеми у сфері сімейних стосунків, які безпосередньо пов'язані з демографічною ситуацією в країні.

Це, передусім, втрачені традиції багатодітності, значна кількість розлучень та тенденція до неузаконення шлюбів, що призводять до народження дітей-напівсиріт.

Крім того, у суспільстві зберігається споживче ставлення населення до власного здоров'я, не формується відповідальність і мотивація щодо його збереження та зміцнення.

Особливою загрозою майбутнього країни є нинішній стан здоров'я і спосіб життя найбільш перспективних у віковому аспекті категорій населення – дітей і молоді. Нині кожна п'ята дитина народжується з відхиленнями в стані здоров'я. Кожна третя дитина народжується з відхиленням у розвитку нервової системи.

На стан здоров'я населення також негативно впливають чинники навколишнього середовища і в першу чергу несприятлива екологічна ситуація, низька якість питної води та продуктів харчування; соціальні детермінанти – низький рівень доходів більшості населення, відсутність умов для здорового способу життя.

Система охорони здоров'я у своїй діяльності здебільшого спрямована на лікування пацієнтів, а не профілактику захворювань та їх раннє виявлення, що призводить до хронізації хвороб, зростання первинної інвалідизації та запобіжної смертності.

В Україні діє низка програм у галузі охорони здоров'я, здійснюються певні заходи щодо соціального захисту вразливих верств населення, материнства та дитинства. Існуюча система охорони здоров'я не забезпечує в повному обсязі потреби населення в доступній, якісній та ефективній медичній допомозі та практично не впливає на стан медико-демографічної ситуації в країні. Реформи, які проводилися до цього часу в системі, не дали бажаного результату у зв'язку з тим, що носили непослідовний, переважно фрагментарний характер, у цілому не змінюючи застарілу систему надання медичної допомоги, що не дало можливості адаптувати її до ринкових відносин в економіці держави.

Вихід із демографічної кризи, забезпечення сталого демографічного розвитку та нормалізація відтворення населення є довготривалим і досить складним процесом. Необхідно розуміти, що зміст реального виходу з демографічної кризи полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якісної структури народонаселення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу.

Пріоритетними завданнями демографічного розвитку можна визначити:

- підвищення ефективності законодавчо гарантованої медичної допомоги, підтримання санітарно-епідеміологічного благополуччя, повна імунізація дітей та підлітків;

- формування у населення відповідального відношення до свого здоров'я, стабілізацію епідемії куріння, наркоманії, алкоголізму в Україні шляхом проведення бесід, круглих столів, а також пропаганди здорового способу життя через засоби масової інформації, насамперед серед молоді;

- покращення доступності, якості та ефективності надання медичної допомоги;

- підвищення тривалості та якості життя, в першу чергу працездатного населення;

- зміцнення сімейно-шлюбних стосунків, формування усвідомленого батьківства та запобігання соціальному сирітству;

- створення соціальних і матеріальних стимулів для заохочення до народження другої (третьої і більше) дитини;

- створення реальних умов для гармонійного поєднання жінками материнства та професійної діяльності;

- відновлення практики профілактичних оглядів населення, розширення спектра лікувально-оздоровчих послуг для людей похилого віку;

- посилення контролю з боку держави за вартістю лікарських засобів та впровадження програм спеціальних знижок для соціально незахищених верств населення;

- запровадження профілактичних медичних оглядів та обов'язкового медичного страхування шляхом співпраці між підприємствами, які використовують найману працю із медичними закладами та страховими компаніями;

- створення електронної бази закладів охорони здоров'я для ведення електронних медичних карток з метою моніторингу стану здоров'я населення шляхом впровадження інформаційних технологій.

Висновки. Дані дослідження базуються лише на основі офіційних статистичних показників, які не відображають повною мірою реального масштабу проблем у сфері охорони здоров'я в Україні. Критерії, за якими наша Україна посідає найгірші місця серед країн, де фактично державної служби охорони здоров'я не існує, показують, що ця сфера діяльності активно не розвивається.

Тому навіть принципове питання розвитку України та побудови її як світової держави вимагає кардинальних, спланованих і комплексних заходів для покращення якісної характеристики народонаселення нашої держави та припинення процесу депопуляції (вимирання) країни.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Закон України «Про Всеукраїнський перепис населення».
3. Gazeta.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/life/_ukrayinciv-stalo-42-8-miljona-bez-okupovanogo-krimu/593263.
4. Український медичний часопис [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.umj.com.ua/article/71500/harakteristika-socialno-demografichnoi-situacii-ta-socialno-znachushhix-zaxvoryuvan-v-ukraini>.
5. Сегодня.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/economics/avto/kazhdye-2-chasa-na-ukrainskih-dorogah-pogibaet-chelovek-kak-eto-izmenit-590866.html>.
6. OSCE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osce.org/uk/ukraine>.
7. Ukr.Media [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.media/ukrain/223774/>.
8. ZN,UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/socium/ella-libanova-potribno-stimulyuvati-ekonomiyu-.html>.
9. Сегодня.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.segodnya.ua/ukraine/demografiya-s-minusom-nad-vuh-ukrainok-prihoditsya-tri-rebenka-a-nado-hotya-by-pyat-587931.html>.
10. Концепція загальнодержавної програми «Здоров'я 2020: український вимір» на 2012–2020 рр. (проект).
11. Офіційний сайт МОЗ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.moz.gov.ua.

Говорко О. В.

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследованы современное состояние, проблемы и факторы, влияющие на демографическую ситуацию в Украине. Рассмотрены перспективы повышения качественной структуры народонаселения, сохранения и воспроизведения его жизненного и трудового потенциала. Определены приоритетные задачи демографического развития страны.

Ключевые слова: демографические показатели, перепись населения, рождаемость, смертность, продолжительность жизни, естественное движение, здоровье населения.

Govorko O. V.

Khmelnytsky National University

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF UKRAINIAN DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT

Summary

Modern state, problems and factors effecting Ukrainian demographic situation have been analyzed in the current paper. Perspectives of enhancing population's quality structure improvement, saving and reproduction its vital and labor potential have been studied. Key tasks for the country's demographic development have been estimated.

Keywords: demographic data, population census, birth rate, mortality, life duration, natural movement, population health.

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.111.4

Александрова Г. М.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ» В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Стаття присвячена теоретичному аналізу сутності поняття «ресурсозбереження» з економічної точки зору. Розглянуто підходи вітчизняних і зарубіжних авторів до ідентифікації поняття «ресурсозбереження». Наведено порівняння основних підходів, які використовуються при визначенні сутності даного поняття. Акцент зроблено на тому, що недостатньо розглядати ресурсозбереження лише як процес, його варто розглядати також як умову, результат і показник поліпшення використання ресурсів на всіх стадіях суспільного виробництва, етапах і рівнях виробничо-господарської діяльності. Відзначено, що проблеми ресурсозбереження в окремих галузях економіки України недостатньо досліджені, як, наприклад, у торгівлі.

Ключові слова: раціональність, збереження, резерви, ресурси, ресурсозбереження.

Постановка проблеми. Для вітчизняної економічної моделі, якій притаманні ознаки транзитивності, проблеми ресурсозбереження є однією із традиційних. Нагальна необхідність переходу до ресурсозбереження в економіці усвідомлена достатньо давно.

Той факт, що терміни «ощадливість» та «раціональне використання ресурсів» зустрічаються у програмних документах КІПС вже на початку 1960-х років, свідчить про наявність усвідомлення важливості цієї проблеми з боку господарського управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження проблем ресурсозбереження проводяться в Україні. Відзначимо праці О. Батури, А. Гейця, С. Денісюка, С. Дорогунцова, Н. Коніщевої, М. Ковалка, І. Лукінова, А. Савченко, В. Трегобчука, М. Чумаченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак теоретичне усвідомлення ресурсозберігаючої тематики дотепер, на наш погляд, не відбулося. Про це свідчать і існуюча у літературі неузгодженість дослідження цієї теми, і несприйнятливості існуючого господарювання до ресурсозбереження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення суті поняття «ресурсозбереження» у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній та зарубіжній літературі виділяють наступні підходи до визначення сутності ресурсозбереження:

- 1) ресурсозбереження як процес усунення втрат;
- 2) ресурсозбереження як процес задіювання невикористаних резервів;
- 3) ресурсозбереження як процес підвищення ефективності використання факторів виробництва;
- 4) ресурсозбереження як процес запобігання збитку;
- 5) ресурсозбереження як процес усунення дефіциту факторів виробництва.

Розглянемо більш детально зміст наведених визначень.

Сутність першого підходу «ресурсозбереження як процес усунення втрат» – доцільно почати з визначення, що розуміється під втратами. «Під втратами необхідно розуміти нереалізовані мож-

ливості виробництва, які вимірюються різницею між оптимальним обсягом виробництва, який мав можливість бути створений при даному рівні техніки і технології у відповідності з авансованими на всіх стадіях виробничими ресурсами в умовах їх раціонального використання, і фактично досягнутими результатами» [1, с. 148]. Таким чином, даний підхід зводиться до розуміння категорії втрат як негативних результатів виробництва, а не як характеристика власне ресурсів.

Другий підхід до визначення сутності ресурсозбереження «як процесу задіювання невикористаних резервів» відрізняється від наведеного вище ще більшим відходом від власне ресурсів виробництва; акцент робиться не на втратах результатів виробництва, а на неспоживанні цих результатів, таким чином, у відповідності до даної класифікації можна визначити втрати як різницю між оптимальним обсягом і структурою споживання і тим, що фактично склався. Цей підхід близький до розглянутого вище, відмінності заключаються у різниці трактувань категорії резервів. Під резервами виробництва пропонується розуміти «можливість покращення використання ресурсів... в результаті удосконалення техніки, технології, організації праці, і виробництва, подолання вузьких місць, а також приведення у дію раніше не використовуваних виробничих ресурсів [3, с. 147]. Характерною особливістю даного підходу від попереднього є розглядання ресурсів як основи ресурсозбереження.

Причини існування резервів бачаться у «невідповідності діючої техніки сучасному рівню,... недоліках використання наявних ресурсів виробництва, втраті споживчих властивостей сировини, матеріалів і готової продукції внаслідок їх псування, втрат ресурсів в процесі зберігання і перевезення, а також існуванні невикористаних резервів, пов'язаних з незбалансованістю основних факторів виробництва, порушенням злагодженості виробничого процесу» [3, с. 148].

Незважаючи на те, що процеси усунення втрат і задіювання резервів є, по суті, одним і тим же процесом, не є вірним, на наш погляд, ототожнення категорії втрат і резервів. Якщо категорія резервів характеризує відношення до задіювання чинників виробництва (залучати – не залучати ресурси до обігу), то категорія втрат, в більшій мірі, характеризує ефективність вико-

ристовування ресурсів з погляду одержуваного результату, тому представляється неправомірною спроба вимірювання «величини невикористаних резервів... як різниці між об'ємами продукції, яка могла б бути отримана при даному рівні техніки і технології...» [3, с. 148]. Таке визначення більш відповідає вимірюванню втрат продукції. Підкреслена відмінність між категоріями втрат і резервів є, швидше, методологічною, ніж істотною, проте вона важлива і неврахування відмінності в категоріях веде до характерного їх змішання [1; 6].

Оскільки ефективність – це відношення результатів до витрат, з метою ілюстрації приймемо у якості найбільш загальної форми результату вироблений суспільний продукт, а у якості витрат – виробничі ресурси.

Оскільки результат ресурсозберігаючого використання виробничих чинників описується приростом продукції і ліквідацією втрат ресурсів, а ресурсозбереження відносно чинників виробництва – задіюванням резервів, то можна затверджувати, що дане трактування ресурсозбереження і трактування ресурсозбереження як процесу ліквідації втрат і задіювання резервів взаємно доповнюють один одне.

Оскільки інтенсифікація є чинником зростання ефективності, тому дане трактування категорії ресурсозбереження є окремим випадком попередньої. Специфіка розуміння категорії ресурсозбереження як процесу підвищення ефективності використання факторів виробництва полягає в акценті на засоби досягнення ресурсозберігаючого ефекту, у виділенні інтенсивних чинників ресурсозбереження в рамках більш загальної безлічі факторів зростання ефективності. Дане положення може бути проілюстровано рисунком 1, що відображає процес розвитку ресурсів.

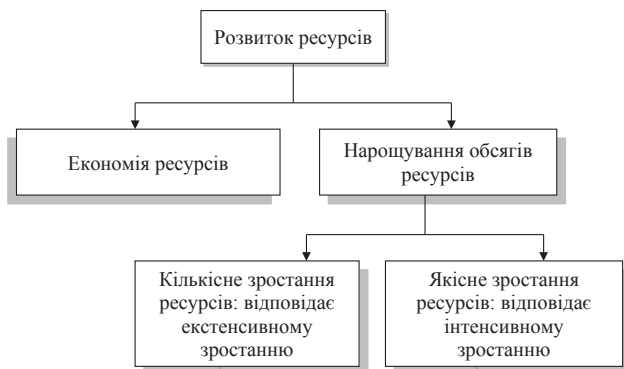


Рис. 1. Складові процесу розвитку ресурсів

Розгляд ресурсозбереження як чинника екстенсивного і інтенсивного розвитку дозволяє виділити дві форми ресурсозбереження: відносну і абсолютну.

Під відносною формою ресурсозбереження розуміємо скорочення застосування ресурсів у розрахунку на одиницю кінцевого споживачького ефекту. По суті, відносна форма ресурсозбереження співпадає з інтенсифікацією використання ресурсів. Під абсолютною формою ресурсозбереження будемо розуміти абсолютне скорочення застосування ресурсів у виробничій діяльності. Ця форма може здійснюватися у двох варіантах:

- абсолютне скорочення застосування ресурсів, що не приводить до зниження результатів,
- абсолютне скорочення застосування ресурсів, що приводить до зниження результатів.

Трактування ресурсозбереження як процесу запобігання збитку приводиться К. Гофманом [2]. Під збитком при цьому розуміється втрата якості середовища (господарського або екологічного). Уявляється, однак, що, оскільки підтримка певного якісного рівня навколишнього середовища повинна входити до складу соціальних вимог до виробництва, то у цьому значенні якість середовища є однією з складових результату виробництва; з іншого боку, якість середовища у господарському значенні є вимогою до якості господарських ресурсів, тобто до якості витрат. Іншими словами, трактування сутності ресурсозбереження К. Гофманом є більш окремим випадком трактування ресурсозбереження як чинника підвищення ефективності виробництва, являючись собою один з шляхів підвищення останньої.

Оскільки під дефіцитом розуміється структурна незбалансованість чинників виробництва (а саме так його трактують автори роботи [9]), тоді ресурсозбереження може бути представлено як результат процесу управління виробничими ресурсами, що призводить до ліквідації незбалансованості чинників. У такому вигляді трактування ресурсозбереження є, знову-таки, окремим випадком, трактування ресурсозбереження як процесу підвищення ефективності виробництва, особливою якою є вказівка на засіб досягнення ресурсозберігаючого ефекту.

Розглянути підходи до визначення сутності ресурсозбереження, на наш погляд, недостатні в тому, що сутність ресурсозбереження зводиться до його результатів, засобів і методів, до розуміння ресурсозбереження як окремого конкретного напрямку господарювання. Якщо ж ресурсозбереження розглядати як закономірність, тоді з урахуванням необхідності подолання вказаних недоліків можна запропонувати таке трактування категорії «ресурсозбереження». Ресурсозбереження – об'єктивний закон. Форма прояву загального закону економії часу, відповідно до якого встановлюються такі співвідношення між ресурсами, ступенем їх залучення в процес виробництва і їх використанням в процесі виробництва, які ведуть до зростання числа і ступеня потреб, що задовольняються, на основі підвищення продуктивності окремих ресурсів і їх сукупності.

Відзначимо, що «природними» межами ресурсозбереження у такому разі є:

- з одного боку, повне залучення всіх ресурсів в процес виробничого споживання, в цьому випадку можна говорити про «нульове ресурсозбереження»;

- з другого боку, повне вилучення всіх ресурсів з процесу виробничого споживання, тобто «абсолютне ресурсозбереження».

Отже, наявність даних «природних меж» ресурсозбереження свідчить про абсурдність таким чином представленої категорії ресурсозбереження.

У теоретичному плані порушена нами проблема ресурсозбереження є надзвичайно складною і потребує подальшого дослідження з погляду різних течій в економічній теорії.

Ми вважаємо, що ресурсозбереження слід розглядати як послідовний та взаємопов'язаний процес, оскільки він здійснюється на усіх стадіях розширеного відтворення. Послідовність його виражається насамперед у безперервності, а також у накопиченні на виході необхідних резервів, що позитивно відібувають на результатах діяльності суб'єкту господарювання. Ресурси як матеріаль-

ний фактор руху виробничого процесу, використовуються згідно з рівнем розвитку продуктивних сил. Оскільки продуктивні сили постійно і безперервно розвиваються, то відповідно змінюється рівень використання ресурсів, у тому числі завдяки запровадженню ресурсозбереження.

Зазначимо, що ресурсозбереження як процес також відображає найбільш суттєві і стійкі взаємозв'язки і взаємозалежності, що безпосередньо торкаються основних сторін виробничо-господарської діяльності на всіх рівнях виробництва. Такий підхід дозволяє розглядати ресурсозбереження як певну структуровану систему, що відображає складність ресурсозбереження як економічної категорії, її багатоаспектність. Однак недостатньо розглядати ресурсозбереження лише як процес, його варто розглядати також як умову, результат і показник поліпшення використання ресурсів на всіх стадіях суспільного виробництва, етапах і рівнях виробничо-господарської діяльності. Проте результати ресурсозбереження фіксуються не тільки на етапі безпосереднього виробництва, використання ресурсів, вони знаходять прояв і у подальшій діяльності суб'єктів та суспільства в цілому. Підкреслимо широкий спектр непрямих результатів, що не завжди піддаються економічному і статистичному виміру, але також є результатом запровадження ресурсозбереження (покращення самопочуття, умов життя тощо).

Основні напрями дій щодо ресурсозбереження представлено на рисунку 2.

Так, за умов науково-технічного прогресу на основі постійного зростання технічної озброєності підвищується продуктивність праці; завдяки більш ефективним технологічним і конструкторським рішенням – створюється можливість переноси основних зусиль з нарощування реалізації товарів, робіт послуг на краще їх використання шляхом більш повного залучення та ефективного використання основних фондів підприємства, покращення та стимулювання умов діяльності кожного працівника сфери торгівлі, підвищення ефективності інформаційного забезпечення, підвищення ефективності залучення та використання фінансових ресурсів. Внаслідок цього прискорюються темпи зниження ресурсомісткості реалізованих товарів, робіт, послуг, і ресурсозбереження перетворюється на один із головних стабільних чинників розширеного відтворення.

У сучасних умовах трансформації економіки України як у теоретичних дослідженнях, так і в практичній діяльності простежується проблема підвищення ефективності управління підприємством. Підприємство стало організаційною основою функціонування ринкової економіки [7, с. 84-88].

Крім того, підприємство є центральним ланцюгом сучасного суспільного виробництва, яке виступає в якості учасника суспільного виробництва та розподілення благ, забезпечує процеси саморегулювання та саморозвитку ринкового господарства [4]. Підприємство – це інституціональна форма, яка відокремилася у результаті суспільного поділу праці та організаційно суміщає в часі та просторі у необхідних пропорціях різноманітні

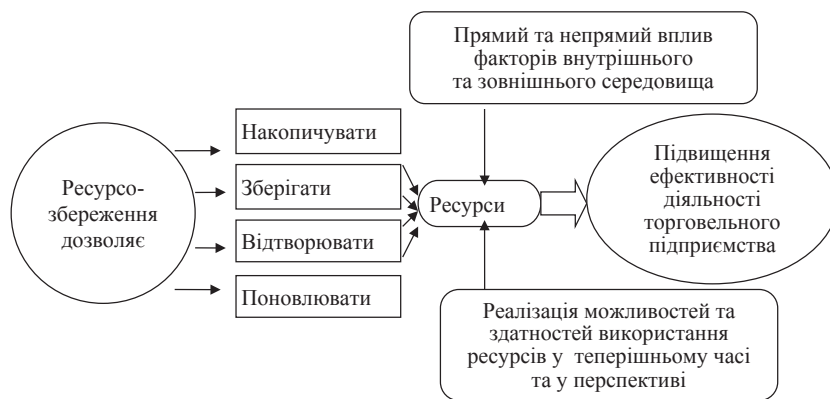


Рис. 2. Основні напрями дій ресурсозбереження торговельних підприємств

ресурси – засоби праці, фінанси, трудові ресурси, енергію, інформацію [8].

Критерієм ефективного функціонування підприємства є перевищення результатів виробництва над його витратами у вигляді показників рентабельності, а ефективного управління ресурсозбереженням – збільшення рівня використання усіх видів ресурсів підприємства: фінансових, трудових, матеріальних, інформаційних у вигляді відповідних показників.

Висновки і пропозиції. Ми вже зазначили, що категорія ресурсозбереження є достатньо складною і вмщує в собі збереження матеріальних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів. Оскільки всі ці ресурси відіграють різну, специфічну роль у процесі суспільного відтворення, ми звужуємо предмет нашого дослідження лише до збереження вищевказаних ресурсів, а точніше – матеріалозбереження, трудовозбереження, фінансового ресурсозбереження та інформаційного збереження. Виходячи з цього, вважаємо можливим і доцільним розглядати зміст категорій матеріалозбереження, трудовозбереження, фінансового ресурсозбереження та інформаційного збереження у вже зазначених нами аспектах, які характеризують більш широку категорію ресурсозбереження:

- як процес ефективного використання фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів;
- як результат або сума суспільно-значущих економіко-соціальних ефектів;
- як організаційно-економічна система, тобто як сфера економічної діяльності суспільства.

Визначення жодного із зазначених напрямів ресурсозбереження в деяких галузях економіки, наприклад у торгівлі, не знайшло відображення у законодавстві України. Важливим, на нашу думку, є питання про питому вагу інформаційної складової у забезпеченні сталого розвитку економіки торгівлі України, а також про внесок інформаційного збереження в загальні масштаби ресурсозбереження. За оцінками фахівців, розширення інформаційного забезпечення нерозривно пов'язане з абсолютним збільшенням використання автоматизованих засобів обробки інформації. Сучасний етап трансформації і адаптації економіки України до ринкових умов, в якому спостерігаються елементи виходу із загальносистемної кризи, потребує активного розвитку та впровадження ресурсозбереження на підприємствах.

Список літератури:

1. Виленский М.А. Эффективность ресурсосберегающих технологий // Вопросы экономики. – 1986. – № 10.
2. Гофман К.Г. Хозяйственный механизм природопользования: пути перестройки // Экономика и математические методы. – 1988. – Вып. 5.
3. Гуревич Е.Т. Учет потребительских оценок и спроса при нормировании цен на новые товары // Известия АН СССР, сер. Экономика СССР. – 1988. – № 6.
4. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием : учебник. – М. :Финпресс, 2000. – 384 с.
5. Коллективный опыт стран СЭВ в области ресурсосбережения : сборник научных трудов ИЭМСС. – М., 1986.
6. Лейкина К.В. Использование резервов производства и сбалансированность воспроизводства. – М. : Наука, 1981.
7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. – Х. : Основа, 1999. – 620 с. Пономаренко В. Технология стратегического управления // Бізнес Інформ. – 1999. – № 3-4. – С. 84-88.
8. Управление организацией : учеб. / Г.А. Азеев, В.П. Баранчев, В.Н. Гунин и др., под ред. А.Г. Поршнева и др. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 668 с.
9. Ямпольский С., Чемодурова Н., Лидерман М. Эффективность ресурсосберегающей техники в условиях ограниченности трудовых ресурсов // Экономика Советской Украины. – 1988. – № 1.

Александрова А. Н.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ТРАКТОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ**Резюме**

Статья посвящена теоретическому анализу сущности понятия «ресурсосбережение» с экономической точки зрения. Рассмотрены подходы отечественных и зарубежных авторов к идентификации понятия «ресурсосбережение». Приведено сравнение основных подходов, которые используются при определении сущности данного понятия. Акцент сделан на том, что недостаточно рассматривать ресурсосбережения лишь как процесс, его следует рассматривать также как условие, результат и показатель улучшения использования ресурсов на всех стадиях общественного производства, этапах и уровнях производственно-хозяйственной деятельности. Отмечено, что проблемы ресурсосбережения в отдельных отраслях экономики Украины недостаточно исследованы, как, например, в торговле.

Ключевые слова: рациональность, сбережение, резервы, ресурсы, ресурсосбережение.

Aleksandrova A. N.

Donetsk Mikhail Tugan-Baranovsky National University of Economics and Trade

INTERPRETATION OF THE TERM “COST-EFFECTIVE USE OF RESOURCES” IN ECONOMICS**Summary**

The article is devoted to theoretical analysis of the essence of the concept of «saving» from an economic point of view. The approaches of domestic and foreign authors to the identification of the concept of «saving». The comparison of the main approaches used in the definition of the essence of this concept. The emphasis is on the fact that it is not enough to consider only saving as a process, it should also be seen as a precondition, outcome and indicator of better utilization of resources at all stages of social production, stages and levels of production and economic activity. Noted that problems of resource saving in some sectors of the economy of Ukraine is not enough investigated, such as in trade.

Keywords: rationality, reserves, saving resources, saving.

УДК 336.76

Бабіченко В. В.

Фінансово-економічне управління ПАТ «Укртатнафта»

ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджуються дискусійні питання виділення категорій корпоративних фінансів в сучасній економіці. Встановлено, що поява та стрімкий розвиток корпорацій обумовлюють і відповідні зміни в категорійному апараті фінансової науки. Проведений аналіз корпоративних фінансів дав підстави стверджувати, що вихідною їх категорією є дохід.

Ключові слова: корпорація, корпоративні фінанси, функції корпоративних фінансів, дохід, акція, зобов'язання, капітал, інвестиції.

Постановка проблеми. Глобальну економіку неможливо уявити без корпорацій. Більше того, роль та значення корпорацій на сучасному етапі обумовили той факт, що її доволі часто визначають як економіку «корпоративну». Проте питання

щодо домінування корпорацій не настільки тривіальне, як здається з першого погляду. В його основі – потреба у такій організаційно-правовій формі підприємництва, яка б у повній мірі відображала розвиток глобальної економіки, поси-

лення взаємозалежностей між її окремими сегментами та територіями тощо. Вітчизняна фінансова наука в цьому питанні доволі інертна, до цього часу надзвичайно велика кількість дослідників орієнтуються виключно на вивчення «фінансів підприємств», що суттєво зменшує прагматичний аспект таких досліджень та визначає необхідність їх перегляду та актуалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності корпоративних фінансів, їх функцій та категорій розглядалося в роботах М. Грідчиної, Д. Задохайло, І. Ігнат'євої, В. Кудряшова, Н. Рязанової, О. Плотнікова, Л. Птащенко, Б. Стеценка, В. Суторміної, В. Федосова та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час, серед науковців відсутній єдиний підхід до виділення категорій корпоративних фінансів, зустрічаються абсолютно протилежні погляди на це питання, і, як зазначалося, часто корпоративні фінанси аналізуються виключно в контексті фінансів підприємств.

Метою статті є виділення та обґрунтування категорій корпоративних фінансів на основі аналізу теоретичних положень.

Виклад основного матеріалу. Понятійний апарат фінансової науки, у тому числі у сфері корпоративних фінансів, охоплює фінансові категорії, які в абстрактно-теоретичній формі характеризують різні сторони реального призначення фінансів. Система категорій розвивається від вихідних, найпростіших форм до складніших.

Загальновизнано, що будь-яка фінансова категорія як теоретична абстракція характеризується такими специфічними ознаками:

- сутністю і формою прояву;
- специфічними функціями;
- місцем у системі категорій;
- роллю і формами та методами використання.

При цьому, як слушно зазначає російський дослідник В. Бочаров, не можна сплутувати функцію економічної категорії як форму прояву її суспільного призначення з роллю категорії як результату її практичного використання у відтворенні [1, с. 11].

У цьому зв'язку заслуговує на увагу думка українського науковця В. Тарасевича, який зазначає: «Економічні категорії («товар», «вартість», «прибуток») мають історичний характер. Вони теоретично відображають окремий аспект системи економічних відносин та їх зв'язок із відповідним аспектом системи продуктивних сил. Розвиток і модифікація економічних відносин відображається в русі, плинності економічних категорій» [2, с. 37].

Отже, автор визнає, що вже сформована система економічних категорій є динамічною, вона може і повинна змінюватися під впливом реальної економічної дійсності.

Питання категорій корпоративних фінансів розкрито, на наш погляд, у фаховій літературі недостатньо глибоко. Привертає увагу і той факт, що такі дослідження поширені насамперед у пострадянській фінансовій науці, тоді як західна фінансова думка не надає категорійному апаратові великого значення, зосереджуючись головним чином на дослідженні практичних аспектів функціонування корпоративних структур, і тільки останнім часом з'явилися праці в цьому напрямі [3].

Російський дослідник В. Карелін розглядає дві пов'язані категорії – «фінанси підприємств»

і «фінанси корпорацій» [4, с. 16]. На його думку, фінанси підприємств виражають систему грошових відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання усіх фінансових ресурсів (включаючи капітал підприємства). Фінанси корпорацій відображають особливий характер грошових відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів господарських товариств та об'єднань підприємств [4].

На наш погляд, такий підхід є обґрунтованим порівняно з тими поглядами науковців, які розглядають виключно фінанси підприємств.

Звернемо увагу в цьому контексті на позицію В. Чепіноги: «Категорії істинні доти, доки існують економічні явища, які відображаються в категорії. При відмиранні таких явищ зникає і потреба в економічних категоріях, оскільки вони будуть неправильними» [5, с. 19].

Тобто, екстраполюючи цей висновок на рівень корпоративних фінансів, слід визнати, що поява та стрімкий розвиток корпорацій обумовлюють і відповідні зміни в категорійному апараті фінансової науки. Стверджувати про подібність категорій, які охоплюють фінанси підприємств та корпоративні фінанси, неправильно, адже вони досить часто відображають їх різне суспільне призначення. Такий висновок можна проілюструвати за допомогою даних, які характеризують економічну роль корпорацій у сучасному глобальному середовищі.

Так, у рейтингу, який кожного року публікується виданням «Форбс», представлені найбільші ТНК світу, згруповані на основі узагальненого індексу, який побудований з урахуванням основних показників діяльності ТНК: обсяг продажу, прибуток, активи та їх ринкова вартість.

Звернемо увагу на те, що при складанні цього рейтингу встановлюються певні обмеження для корпорацій: обсяг продажу не може бути меншим ніж 3,7 млрд. дол., прибутки – не менші за 239,2 млн. дол., активи – не менші, ніж 7,34 млрд. дол., ринкова вартість – 4 млрд. дол. Крім того, компанії, які включаються до рейтингу, повинні дотримуватися вимог принаймні одного із зазначених обмежень [6].

Уже навіть з огляду на вказані обмеження вкрай складно говорити про повну подібність принципів організації фінансових відносин корпорацій та інших організаційно-правових форм підприємництва, їх однаковий вплив на економічне життя сучасного суспільства. Ні індивідуальне володіння, ні партнерство не здатні об'єктивно відігравати ту роль, що притаманна сучасним корпораціям – серед найбільших підприємств світу всі без винятку є корпораціями.

Така ситуація об'єктивно визначає необхідність аналізу питання про категорії корпоративних фінансів, адже лідерство корпорацій значною мірою обумовлене їх перевагами в організації фінансових відносин.

Водночас не можна оминати питання про взаємозв'язок між суспільним призначенням фінансових категорій мікро- та макrorівнів. Як доводить практика найбільш розвинутих країн, світове лідерство їх корпорацій визначається й ефективністю фінансових систем цих країн, сприятливими умовами навколишнього фінансового середовища.

Таким чином, можна зробити висновок, що сучасна фінансова наука на основі дослідження корпоративних фінансів повинна детермінувати

для них окремі фінансові категорії, а не використовувати ті самі категорії, що застосовуються для фінансів підприємств.

Провідний вітчизняний науковець В. Суторміна вважає, що вихідною категорією корпоративних фінансів є акція – фінансова клітинка акціонерного товариства. Акція з'явилась у процесі створення перших акціонерних товариств, що виникли у сфері міжнародної торгівлі, ще в середині XVI ст. З розвитком ринкових відносин акціонерні товариства стають домінуючою формою організації підприємництва і капіталу в усіх основних галузях виробництва. Акціонерне товариство є формою підприємництва, капітал якого спочатку формується за рахунок продажу акцій [7].

На наш погляд, існують підстави стверджувати, що вихідною категорією корпоративних фінансів є дохід. Серед основних джерел доходів в економіці можна виділити такі: заробітна плата, доходи від власності, соціальні трансферти та доходи від господарської діяльності.

Зазначимо, що в економічній та фінансовій літературі досі немає єдності поглядів на сутність категорії «дохід». На наш погляд, ця категорія прямо пов'язана з таким поняттям, як «економічна вигода», тобто з можливістю отримання економічним агентом грошових коштів від використання активів. Відповідно, дохід необхідно розглядати як потік грошових коштів та інших надходжень за певний період, одержаних економічним агентом від продажу продукції, товарів, робіт, послуг тощо.

У цьому зв'язку наведемо думку українських фахівців стосовно завдань, що стоять перед власниками капіталу, які об'єднуються в корпорацію. Ці завдання мають, зокрема, спрямовуватися на пошук способів [8, с. 19]:

- як вплинути на поведінку менеджерів, які керуються особистими вигодами;
- як спонукати менеджерів ефективно управляти фірмою;
- як убезпечитися від некваліфікованих управлінців.

Отже, навіть з таких позицій визначальним аспектом є контроль за діяльністю менеджерів з метою отримання певних економічних вигод (у тому числі доходу).

Більшість сучасних визначень поняття «корпорація» акцентують увагу на тому, що така організаційно-правова форма підприємництва у своїй основі є об'єднанням капіталів. Основним мотиваційним механізмом, що спонукає агентів до об'єднання капіталів і створює передумови для появи та розвитку корпорацій, є потенційна можливість отримання економічних вигод і доходу.

На наш погляд, дохід як вихідна категорія корпоративних фінансів характеризує:

- потенційний потік грошових коштів та інших економічних вигод, що їх розраховують отримати акціонери від функціонування акціонерного товариства;
- потенційний потік грошових коштів та інших економічних вигод, що їх очікують одержати кредитори, які надають борговий капітал у розпорядження акціонерного товариства;
- потік грошових коштів від функціонування активів, що належать корпорації;
- результат діяльності корпорації в найбільш формалізованому вигляді;
- дохід як спонукальний елемент об'єднання, який створив можливість для формування гігант-

ських корпорацій, транснаціональних корпорацій і банків, фондових бірж. При цьому дохід як фінансова категорія однаково впливає на рішення акціонерів, незалежно від сфери діяльності корпорації, її розміщення, інших чинників.

У свою чергу, дохід як економічна категорія породжує таку категорію корпоративних фінансів, як акція, що є:

- титулом власності;
- абстракцією, що виражає об'єктивні фінансові відносини з приводу формування капіталу акціонерного товариства;
- категорією, яка формує одну з можливих цілей управління корпоративними фінансами – збільшення ринкової вартості акції, капіталізації корпорації.

Правова природа акції та розподіл власності й управління в корпорації ведуть до можливості володіння пакетом акцій.

Саме через можливість отримання доходу – у вигляді або дивідендів, або курсових різниць (при цьому ми не виключаємо можливості отримання «доходів від контролю») – власники заощаджень об'єднують наявні в них капітали, утворюючи корпорації. Цей процес охоплює і наступні рішення акціонерів, зокрема, щодо виплати дивідендів або реінвестиції наявного прибутку.

У свою чергу, акція породжує дві наступні категорії корпоративних фінансів – облигацію та кредит, які формують борговий капітал корпорації. Тільки після формування акціонерного капіталу виникає можливість запозичень.

Борговий капітал з погляду корпоративного фінансування має певні особливості, найголовніша з них – нижча вартість порівняно з власним капіталом. Разом з тим і облигація, і кредит теж характеризують потенційні можливості отримання доходів кредиторами (власниками облигацій та різноманітними кредитними установами) у вигляді процентів (купонів) або курсових різниць.

Облигації та кредитні договори, якими оформлюються боргові відносини між корпорацією та кредиторами, є юридичними документами, стандартизованими і нестандартизованими фінансовими інструментами, які зобов'язують корпорацію повернути суму боргу у визначений термін і за певну плату.

Акціонерний капітал, сформований за рахунок випуску акцій, а також борговий капітал корпорації, тобто непогашені зобов'язання перед кредиторами, становлять наступну категорію – функціонуючий капітал корпорації.

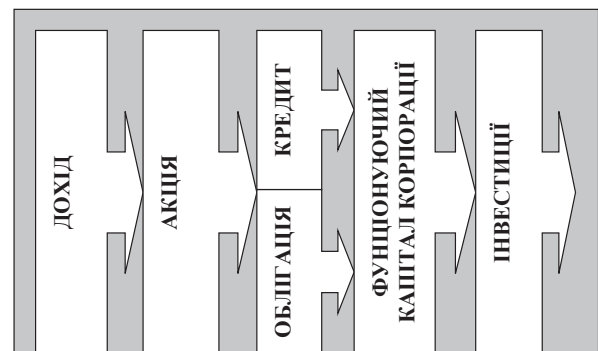


Рис. 1. Категорії корпоративних фінансів

Джерело: розроблено автором

Функціонуючий капітал корпорації, у свою чергу, породжує ще одну складну категорію – інвестиції як абстракцію економічних відносин із

приводу розподілу та використання капіталу.

Усі розглянуті категорії взаємозалежні і взаємообумовлені, саме вони і становлять складну категорію «корпоративні фінанси».

Отже, всі категорії корпоративних фінансів відображають процес об'єднання капіталів багатьох осіб, головним мотиваційним чинником якого є можливість отримання доходу за рахунок володіння фінансовими інструментами, випущеними корпорацією, та процес його розподілу через інвестиційну політику корпорації.

Зауважимо, що прояв категорій корпоративних фінансів є безперервним – для функціонування корпорації наступні випуски цінних паперів теж визначаються доходом, як і рішення щодо розподілу прибутку.

Тобто капітал корпорації перебуває в постійному русі, а розвиток вартісного циклу відбувається по спіралі, що і обумовлює взаємозалежність категорій корпоративних фінансів, їх спрямованість на одержання доходу. Утім не можна виключати і випадку, коли відбуватиметься «ерозія капіталу» в результаті неефективної господарської діяльності корпорації (рис. 2).

Зростання вартості капіталу можливе за умови дотримання чітких залежностей:

- 1) між основними фінансовими цілями і сформованим капіталом;
- 2) між сформованим капіталом та його використанням;
- 3) між прибутковістю, рухом грошових потоків і ринкової ціни (курсом) цінних паперів корпорації;
- 4) між корпорацією і ринками капіталу, тобто можливістю доступу корпорації до цих ринків;
- 5) між інвестиціями корпорації і майбутньою конкурентною позицією.

Наведена спіраль вартісного циклу для корпорації показує тісний зв'язок між фінансовою стратегією корпорації та цілями діяльності корпорації як суб'єкта бізнесу. Зокрема, чітко видно, що в результаті ефективного функціонування форму-



Рис. 2. Спіраль вартісного циклу обігу капіталу корпорації

Джерело: систематизовано автором за [9]

ються доходи – як самої корпорації, так і власників її фінансових інструментів.

Таким чином, спіраль вартісного циклу є ще одним підтвердженням того, що саме категорія «дохід» є визначальною з позиції корпоративних фінансів і описує логічний ланцюг «доходи корпорації – доходи акціонерів – доходи власників боргових інструментів корпорації».

Висновки і пропозиції. Вихідною категорією корпоративних фінансів є дохід. Саме дохід окреслює роль корпорацій та корпоративних фінансів в економічному житті сучасного суспільства. Така позиція виходить з того, що будь-яка корпорація є об'єднанням капіталу кількох співвласників. І саме дохід характеризує головний мотиваційний механізм, що спонукає до об'єднання засновників акціонерного товариства. Водночас дохід характеризує і формування капіталу корпорації за рахунок випуску інших фінансових інструментів, наприклад, облігацій.

Категорійний апарат корпоративних фінансів також включає акції, облігації та кредит, за допомогою яких формується капітал корпорації. У свою чергу, такі категорії об'єднуються і становлять капітал корпорації, який розподіляється в процесі інвестиційної політики корпорації.

Список літератури:

1. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2001. – 592 с.
2. Тарасевич В.М., Бобровська О.Ю., Давидов О.В. та ін. Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / [В.М. Тарасевич, О.Ю. Бобровська, О.В. Давидов та ін.] ; за ред. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 206 с.
3. Крисоватий А.І. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки / А.І. Крисоватий, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 7–27.
4. Карелин В.С. Финансы корпораций : [учебник] / В.С. Карелин ; 2-е изд. – М. : ИТК «Дашков и К», 2006. – 620 с.
5. Чепінога В.Г. Економічна теорія : [підручник] / В.Г. Чепінога. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 656 с.
6. Methodology: How We Crunch The Numbers. Forbes. Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.com>.
7. Суторміна В.М. Финансы зарубежных корпораций : [підручник] / В.М. Суторміна. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
8. Грідчина М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика) : [навч. посіб.] / М.В. Грідчина. – К. : МАУП, 2002. – 232 с.
9. Clarke R.G. Strategic Financial Management / R.G. Clarke, B. Wilson, R.H. Daines, S.D. Naded. – Homewood, Ill. : Irwin, 1988. – 674 p.

Бабиченко В. В.

Финансово-экономическое управление ПАО «Укртатнефть»

ФОРМИРОВАНИЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

В статье исследуются дискуссионные вопросы выделения категорий корпоративных финансов в современной экономике. Определено, что появление и стремительное развитие корпораций обуславливают и соответствующие изменения в категориальном аппарате финансовой науки. Осуществленный анализ корпоративных финансов дал основание считать, что их базовой категорией является доход.

Ключевые слова: корпорация, корпоративные финансы, функции корпоративных финансов, доход, акция, обязательства, капитал, инвестиции.

Babichenko V. V.

Finance and Economics Department PJSC «UKRTATNAFTA»

FORMATION OF CONCEPTUAL FRAMEWORK OF CORPORATE FINANCE IN TODAY'S ECONOMY

Summary

This article deals with discussion questions of the corporate finance categories' allocation in the modern economy. It is established that the appearance and rapid development of corporations causes the corresponding changes in the categorial apparatus of the financial science. The made analysis of the corporate finance gave the reasons to believe that their output category is the income.

Keywords: corporation, corporate finance, corporate finance functions, income, share, liabilities, capital, investments.

УДК 336(477)

Бачо Р. Й.

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II

ДЕФІНІЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Проведено оцінку існуючих підходів до розкриття економічної категорії небанківських фінансових установ. Виділені спільні та відмінні риси небанківських та банківських фінансових установ. Здійснена класифікація небанківських фінансових установ за такими ознаками, як спрямованість діяльності, види посередників, коло проведених операцій в залежності від особливостей та напрямків діяльності, за способом залучення коштів. Зроблено висновок про необхідність чіткого законодавчого визначення поняття небанківської фінансової установи.

Ключові слова: небанківська фінансова установа, ринок небанківських фінансових послуг, посередники фінансового ринку, класифікаційні ознаки, небанківські кредитні установи, страхові компанії.

Постановка проблеми. Діяльність різноманітних установ на ринку небанківських фінансових послуг відіграють вагомую роль у розвитку економіки держави та забезпечення населення необхідними та якісними фінансовими послугами. Однак на даний час відбувається різноманітне трактування небанківських фінансових установ як науковцями, так і вітчизняними законодавцями, причому останніми і донині не надано легального визначення небанківських фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці функціонування та розвитку небанківських фінансових установ присвячені праці О. Барановського, Н. Внукової, О. Вовчак, В. Гончаренка, О. Дорош, В. Левченко, В. Опаріна, В. Черней та ін. У наукових працях вище зазначених авторів здійснена спроба надати власне трактування небанківським установам, беручи за основу якусь із класифікаційних ознак небанківських фінансових установ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз робіт названих вище науковців свідчить про недостатню глибину дослідження

даної проблематики, особливо в частині узагальнення класифікаційних ознак, що характеризують небанківські фінансові установи.

Метою статті є узагальнення класифікаційних ознак небанківських фінансових установ та здійснення критичного аналізу існуючих дефініцій досліджуваної категорії.

Виклад основного матеріалу. Історія розвитку економіки свідчить, що коріння формування небанківських фінансових установ як окремої ланки фінансової системи почали формуватися ще у період Просвітництва, водночас необхідно відмітити, що окремі операції фінансово-кредитного характеру, що притаманні їм, проводилися торговцями, фінансово-кредитними установами, лихварями і раніше.

У сучасній українській та зарубіжній термінології не існує єдності у термінології визначення ринку небанківських фінансових послуг. Це пов'язано з тим, що на даний час достатньо розмиті ознаки, на основі яких можна чітко визначити, чи послуга є фінансовою, в тому числі чи надається вона банківськими, чи небанківськими установами.

На думку В. Левченко, ринок небанківських фінансових послуг – це частина фінансового ринку, де надають фінансові послуги небанківські фінансові установи. До таких установ науковець відносить усіх юридичних осіб, які, відповідно до законодавства України, не є банками і які внесені до Державного реєстру фінансових установ у порядку, визначеному законодавством України [7, с. 20]. Таким чином, на ринку небанківських фінансових послуг діє широке коло фінансових посередників, яких у науковій літературі іменують небанківськими фінансовими установами.

Необхідно констатувати, що у науковій літературі та спеціальному законодавстві України активно використовується категорія небанківської фінансової установи, однак законодавче визначення цього поняття відсутнє. Л. Баланюк, досліджуючи проблематику використання аналізованого терміну і проаналізувавши основні закони та підзаконні акти, доходить висновку, що на даний час цей термін трапляється у назві 15-ти та в тексті 251-го нормативного документа [2, с. 47]. Причому науковець констатує відсутність чіткої дефініції небанківської фінансової установи. Поняття небанківської фінансової установи у вітчизняному законодавстві застосовується з 1995 р. у Постанові Верховної Ради України «Про усунення зловживань у процесі залучення суб'єктами підприємницької діяльності грошових коштів громадян» [11], у якій було заборонено залучати кошти громадян суб'єктами підприємницької діяльності, для яких цей вид діяльності не був передбаченим спеціальним законодавством.

Аналіз вітчизняної наукової літератури дозволяє виокремити кілька аспектів, що беруться за основу при формуванні категорійного апарату. Так, вона виступає як елемент у структурі фінансової системи; як елемент ринку фінансових послуг; як сукупність певної частини фінансових посередників чи як елемент фінансово-кредитної системи.

На думку Л. Баланюка, небанківська фінансова установа є однією з видів фінансово-кредитних установ і входить до фінансово-кредитної системи [2, с. 48].

В. Черней констатує відсутність нормативного закріплення небанківських фінансових установ, які входять до фінансово-кредитної системи країни [13, с. 66]. У своїй науковій праці автор зазначає, що у більшості країн законодавчо введено поняття небанківських фінансових установ поряд з банківськими.

Враховуючи те, що сучасна фінансова термінологія України в більшій мірі запозичена з-за кордону, витоки даного поняття слід шукати у зарубіжних наукових та нормативних працях.

Категорія небанківської установи використовується у більшості мов країн ЄС. Так, у англійській мові часто використовується поняття небанківської діяльності, небанківської кредитної установи чи тавтологічного терміну «небанківський банк» [13, с. 67].

У американському тлумачному словнику під небанківською установою розуміють установу, метою діяльності якої є отримання прибутку і яка не є банком, однак надає подібні банківським послуги [13, с. 31].

У російському та білоруському законодавстві небанківська фінансова установа є юридичною особою, що може виконувати певні банківські операції [13, с. 31].

В українському законодавстві надається кілька визначень даної категорії. Більшість із них зазначається у відповідних нормативних документах НБУ. У Постанові Правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок надання небанківськими фінансовими установами генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій» зазначено, що небанківська фінансова установа є юридичною особою, яка, відповідно до законодавства України, не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг та яку внесено до відповідного державного реєстру фінансових установ у порядку, установленому законодавством України. Хоча з правової точки зору характеристика небанківської фінансової установи через призму невідношення до категорії банків є хибним, що відмічає науковець Н. Квіт [6]. У іншому нормативному акті НБУ [12] зазначено, що «небанківська фінансова установа – юридична особа, яка внесена до відповідного державного реєстру фінансових установ та отримала згідно із законодавством України право здійснювати переказ коштів у національній та іноземній валютах». Тобто у підзаконному нормативному акті акцентовано увагу тільки на участі досліджуваних фінансових установ у платіжних системах різних рівнів.

В цілому, узагальнюючи підходи вітчизняних законодавців, можна відзначити наступні дефініції небанківської фінансової установи [3, с. 124]:

1) юридична особа, яка, відповідно до законодавства, не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг та яку внесено до відповідного державного реєстру фінансових установ у порядку, установленому законодавством України;

2) юридична особа, яка, відповідно до законодавства, надає одну чи кілька фінансових послуг та яка внесена до Державного реєстру фінансових установ в установленому законодавством України порядку. Причому законодавець чітко визначає перелік таких установ, а саме: кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг;

3) юридична особа, яка внесена до відповідного Державного реєстру фінансових установ та отримала, згідно із законодавством України, право здійснювати переказ коштів у національній та іноземній валютах;

4) юридична особа, яка, відповідно до законодавства, не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг та внесена до Державного реєстру фінансових установ у порядку, установленому законодавством України.

Вітчизняний науковець юриспруденції В. Черней вважає, що небанківська фінансова установа – це фінансова установа, яка, відповідно до законодавства України, надає фінансові послуги та має право здійснювати окремі банківські операції. Причому, на його думку, допустимо сукупність банківських операцій для небанківських фінансових установ встановлює НБУ. Таке визначення науковця є доволі хибним, адже основний акцент відмінності між банками та небанківськими установами науковець зводить до переліку фінансових операцій, що встановлюється НБУ. Однак до небанківських фінансових установ відносяться такі спеціалізовані установи, як страхові компанії (в т. ч. зі страхування життя), недержавні пенсійні фонди, діяльність яких не має нічого спіль-

ного з банківськими установами. Аналіз дефініцій автора призводить до висновку, що науковець під небанківськими фінансовими установами уособлює небанківські кредитні установи, для яких таке визначення є прийнятним. Проте подальший перелік небанківських установ, зазначених автором у своїй роботі [13, с. 73], приводить до висновку про хибність уявлень автора щодо функціонування ринку небанківських фінансових послуг.

Деякі дослідники, окрім зазначеного вище терміна, оперують категоріями «небанківські фінансові інститути», «небанківські фінансові посередники», «небанківські фінансові», які певною мірою використовується як синоніми. На думку О. Дорош [4], небанківські фінансові інститути – це спеціалізовані фінансові посередники, які акумулюють вільні кошти юридичних та фізичних осіб і розміщують їх на фінансовому ринку для отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

І. Каракулова виокремлює такі категорії, як «небанківські фінансові інститути», «небанківські фінансові посередники», «небанківські фінансові установи» та дає наступні визначення [5]:

– небанківські фінансові інститути – це сукупність небанківських фінансових посередників (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок, фінансових компаній, ломбардів, лізингових і факторингових компаній та інших), які провадять діяльність у сфері вузькоспеціалізованих фінансових послуг відповідно до чинного законодавства, що регулює економічні відносини на ринку фінансових послуг;

– небанківські фінансові посередники – це установи (серед них: страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, фінансові компанії, ломбарди, лізингові та факторингові компанії та ін.), які функціонують на ринку фінансових послуг відповідно до законодавства, надають вузькоспеціалізовані фінансові послуги (кредитування, інвестування, послуги техніко-посередницького характеру), що не належать до сфери банківської діяльності, спрямовані на трансформацію власних, залучених і запозичених грошових коштів з метою задоволення потреб споживачів та одержання прибутку;

– небанківські фінансові установи – це визначені юридичні особи, які, функціонуючи на ринку фінансових послуг, надають одну чи декілька притаманних їм специфічних фінансових послуг з метою задоволення фінансових потреб споживачів та одержання прибутку.

Аналіз дефініцій науковця приводить до висновку, що суттєвої різниці у визначеннях авторки, адже спільними рисами «небанківських фінансових установ», «небанківських фінансових посередників» і «небанківських фінансових інститутів» є: 1) функціонування на ринку фінансових послуг; 2) надання однієї або кількох специфічних фінансових послуг; 3) здійснюють діяльність з метою задоволення потреб споживачів. Водночас, не можна погодитися з дефініцією небанківської фінансової установи, в якій зазначено, що метою проведення діяльності таких установ є отримання прибутку. Адже, згідно чинного законодавства України, кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди функціонують на принципах неприбутковості.

У цілому дослідження особливостей проведення небанківських фінансових послуг дає можливість здійснити класифікацію небанківських установ. Такими класифікаційними ознаками є:

I. за спрямованістю діяльності [8]:

1) небанківські кредитні установи (кредитні спілки, факторингові та лізингові компанії, ломбарди);

2) небанківські фінансові установи (страхові компанії, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, довірчі установи, торговці ЦП та ін.).

II. За видами посередників [10; 7]:

1) договірні небанківські фінансові інститути;

2) інвестиційні небанківські фінансові інститути;

3) депозитні небанківські фінансові інститути.

III. За колом проведених операцій [9, с. 78]:

1) фінансові інституції з обмеженим переліком операцій (лізингові та факторингові компанії, кредитні спілки, ломбарди);

2) фінансові інституції небанківського спрямування (страхові, інвестиційні компанії, пенсійні фонди, фінансові компанії).

IV. В залежності від особливостей та напрямків діяльності [1, с. 15]:

1) установи, що надають страхові послуги;

2) установи, що використовують у своїй діяльності компанії з управління активами;

3) кредитні установи;

4) спеціалізовані фінансові установи;

5) учасники фондового ринку;

6) установи, що надають розрахунково-касові послуги.

V. За способом залучення коштів [13, с. 74–75]:

1) договірні фінансово-кредитні установи (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, ломбарди, лізингові та факторингові компанії);

2) інвестиційні фінансово-кредитні установи (інвестиційні фонди, фінансові компанії, кредитні спілки, кредитні товариства).

Небанківським фінансовим установам притаманні такі особливості:

1) небанківська фінансова установа є юридичною особою, що внесена до Державного реєстру фінансових установ України;

2) основною метою її діяльності є отримання прибутку (тобто здійснення господарської комерційної діяльності), крім деяких установ розрахункового типу (кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів);

3) небанківська фінансова установа має спеціалізовану правоздатність, тобто функціонує на основі статуту та відповідної ліцензії, що видається Нацкомфінпослуг відповідно чинного законодавства;

4) функціонують на ринку як фінансові посередники;

5) діяльність небанківських фінансових установ не впливає на динаміку пропозиції грошей, тому на них не поширюються особливі вимоги обов'язкового резервування;

6) вони характеризують відносно вузькою спеціалізацією і надають послуги обмеженого характеру;

7) забезпечують трансформацію капіталу в економіці.

На основі проведеного аналізу дефініцій, легальних визначень та наукових підходів можна констатувати, що небанківськими фінансовими установами є страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, ломбарди, фондові біржі, інвестиційні фонди, кредитні спілки, довірчі товариства, лізингові та факторингові компанії, фонди фінансування будівництва та фонди операцій з нерухомістю.

Висновки та пропозиції. В цілому можна констатувати, що категорія небанківських фінансових установ потребує легального визначення і подальші дослідження повинні спрямовуватися на оцінці ролі небанківських фінансових установ в економіці держави.

Список літератури:

1. Баланюк Л.Л. Адміністративно-правове регулювання парабанківської діяльності в Україні : автореф. дис. ... к. ю. н. : спец 12.00.07 / Л.Л. Баланюк ; Національний університет державної податкової служби України. – Ірпінь, 2012. – 21 с.
2. Баланюк Л.Л. Поняття та місце небанківської установи в фінансовій системі України / Л.Л. Баланюк // Право України. – 2008. – № 3. – С. 47–51.
3. Бачо Р.Й. Оцінка діяльності небанківських кредитних установ в Україні / Р.Й. Бачо // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8.– Ч. 5. – С. 123–127.
4. Дорош О.Л. Небанківські фінансові інститути в економічній системі України : автореф. дис. ... к. е. н. ; Львівський нац. університет ім. І. Франка, 2003. – 22 с.
5. Караулова І.С. Небанківські фінансові інститути на ринку фінансових послуг України : автореф. дис. ... к. е. н. / І.С. Караулова ; Київський нац. університет ім. Т. Шевченка, 2008. – 16 с.
6. Квіт Н.М. Небанківська фінансова установа як кредитор за договором про іпотечний борг (кредит) / Н.М. Квіт // Університетські наукові записки. – 2009. – № 1(29). – С. 112–118.
7. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг України : [монографія] / В.П. Левченко. – К. : ЦУЛ, 2013. – 368 с.
8. Науменкова С.В. Ринки фінансових послуг : [навч. посіб.] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
9. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.
10. Полетаєв О.О. Особливості структури послуг фінансових посередників в Україні / О.О. Полетаєв. // Наукові праці. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – Вип. 25. – Т. 38 – С. 66–75.
11. Постанова ВРУ «Про усунення зловживань у процесі залучення суб'єктами підприємницької діяльності грошових коштів громадян» № 491/95-вр від 22.12.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uapravo.net/aktu/administraciya-main/akt9psgm4o.htm>.
12. Постанова НБУ «Про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем» № 348 від 25.09.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1173-07>.
13. Черней В.В. Кримінально-правові та кримінологічні засади запобігання злочинам у сфері діяльності небанківських фінансових установ в Україні : [монографія] / В.В. Черней. – К. : ЦУЛ, 2014. – 456 с.

Бачо Р. Й.

Закарпатський венгерський інститут імені Ференца Ракоци II

ДЕФИНИЦИИ И КЛАССИФИКАЦИЯ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Проведена оцінка існуючих підходів до розкриття економічної категорії небанківських фінансових установ. Виділені загальні та відмінні особливості небанківських і банківських фінансових установ. Осуществлена класифікація небанківських фінансових установ за такими ознаками, як спрямованість діяльності, види посередників, коло проведених операцій в залежності від особливостей і напрямків діяльності, способу залучення коштів. Сделан вывод о необходимости четкого законодательного определения понятия небанковского финансового учреждения. **Ключевые слова:** небанковское финансовое учреждение, рынок небанковских финансовых услуг, посредники финансового рынка, классификационные признаки, небанковские кредитные учреждения, страховые компании.

Bacho R. J.

Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute

DEFINITIONS AND CLASSIFICATION OF NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTIONS IN MODERN CONDITIONS

Summary

In the paper an assessment of the existing approaches to disclosing of non-banking financial institutions' economic category has been made. Common features and differences between non banking and banking financial institutions have been distinguished. Classification of non-banking financial institutions has been made according to activities orientation, types of intermediaries, range of transactions, depending on the peculiarities and activities, way of raising funds. The conclusion about the need for a precise legal definition of non-banking financial institutions has been made.

Keywords: non-banking financial institution, market of non-banking financial services, financial market intermediaries, classification features, non-bank credit institutions, insurance companies.

УДК 658.72

Бондаренко О. С.

Київський національний університет технологій та дизайну

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ

Доведено появу в умовах логістизації економіки нової парадигми в управлінні фінансовими потоками підприємств. ОбҐрунтовано зміст та основні положення концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками. Побудовано концептуальну модель реалізації логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками на промислових підприємствах.

Ключові слова: фінансові потоки, логістична система, логістично-орієнтоване управління.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Розвиток процесів логістизації під впливом глобалізації та інтеграції вносить нові погляди в систему управління фінансами підприємств, що зумовлено виходом на міжнародні ринки, необхідністю використання передового зарубіжного досвіду та пошуку власних методів ефективного управління господарською діяльністю. Така ситуація визначила необхідність становлення в межах фінансової науки нової парадигми, яка зорієнтована на вирішення науково-практичної проблеми, пов'язаної з оптимізацією фінансових потоків та вдосконаленням фінансових відносин у межах функціонування промислового підприємства у вигляді логістичної системи. Виходячи з цього, пошук та впровадження в практику функціонування промислових підприємств в умовах логістизації економіки концепцій управління фінансовими потоками не завершено, що привертає увагу багатьох фінансистів до розробки методологічних основ фінансової логістики та визначає їх актуальність з наукової і практичної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор. Проведений аналіз і узагальнення наукових досліджень [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10] дозволяють дійти висновку, що в більшості існуючих підходів до управління фінансовими потоками зроблено акцент на необхідності: 1) побудови системи факторів, що створює умови для забезпечення вартості для власників у короткостроковій та довгостроковій перспективі; 2) забезпечення зростання вартості підприємства на основі обҐрунтування витрат для інвестування в основний капітал та розвитку бізнесу; 3) максимізації вартості підприємства шляхом фокусування прийняття управлінських рішень на ключових параметрах управління фінансовими потоками; 4) управління модулями максимізації вартості шляхом створення нової моделі корпоративної культури; 5) поєднання фінансових та не фінансових факторів у напрямку розвитку фінансових відносин через ланцюг формалізованих причинно-наслідкових зв'язків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Однак в умовах логістизації господарської діяльності, яка супроводжується формуванням підприємствами логістичних систем, логістичної інфраструктури, логістичних ланцюгів виникає об'єктивна необхідність формування нових концепцій до управління фінансовими потоками. Особливу актуальність набувають завдання розробки концептуальних засад управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових

підприємств, у діяльності яких повною мірою відображаються всі особливості і протиріччя логістизації господарської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є розробка концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обҐрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах розвитку процесів логістизації ефективність управління фінансовими потоками промислових підприємств значною мірою залежить від обҐрунтування відповідної концепції, яка має відображати еволюційну зміну парадигми управління фінансовими ресурсами та відображати особливості створення мікрологістичних систем. Враховуючи такий стан речей, доцільно запропонувати концепцію логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками підприємств. Основними положеннями розробленої концепції є такі:

1. Логістично-орієнтоване управління фінансовими потоками відображає цілісні характеристики (організація руху фінансових ресурсів не самоціль, а спосіб досягнення загальної мети) та параметри функціонування промислового підприємства як логістичної системи.

2. Логістично-орієнтоване управління фінансовими потоками базується на новому підході, який поєднує елементи ціннісно-орієнтованого і вартісно-орієнтованого управління господарською діяльністю та спрямоване на формування цінностей для учасників логістичного ланцюга у напрямку зростання вартості підприємства.

3. Логістично-орієнтоване управління фінансовими потоками відіграє роль управлінської діяльності, що передбачає управління фінансовими потоками на всіх етапах у просторі й часі від джерела їх виникнення до кінцевого отримувача.

4. Логістично-орієнтоване управління фінансовими потоками враховує взаємозв'язок між цінністю логістичного ланцюга та вартістю підприємства, що визначає доречність інтегрованого (взаємопроникного) використання інструментарію фінансового менеджменту та логістики.

5. Логістично-орієнтоване управління розкривається як синтез основних управлінських функцій – планування, організування, мотивування, контролю фінансових потоків в логістичних системах, що забезпечує досягнення загальносистемних цілей з найменшими витратами.

6. Логістично-орієнтоване управління фінансовими потоками реалізується шляхом прийняття обҐрунтованих управлінських рішень у напрямку реалізації стратегії логістичної системи підприємства для досягнення стратегічних цілей та орієнтирів з урахуванням бачення підприємства.

7. Логістично-орієнтоване управління фінансовими потоками передбачає обов'язкове формування мотиваційно-логістичного середовища.

8. Система логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками складається з відповідних підсистем, які включають логістично-орієнтоване організування, мотивування, бюджетування, контролювання.

Враховуючи зазначені положення, на рисунку 1 представлено концептуальну модель логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками. У ній відображено взаємозв'язок між цінністю логістичного ланцюга та вартістю підприємства, визначено місце теоретичних засад логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками, передбачено доречність формування системи показників логістично-орієнтованого управління

фінансовими потоками, обґрунтовано необхідність розробки системи логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками та її підсистем, виокремлено роль логістично-орієнтованих фінансових рішень у напрямку встановлення та коригування бачення підприємства, підкреслено доцільність розробки логістично-орієнтованої фінансової стратегії для досягнення цілей та орієнтирів на основі адаптації до змін ринкового середовища.

Виділення бачення в концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками пов'язане з тим, що в сучасній науковій літературі доведено відмінність даного поняття від понять «місія», «стратегія» та зазначено, що бачення відіграє ключову роль під час врахування впливу зовнішнього середовища [11, с. 895]. А отже є важливим для врахування впливу на логістичну

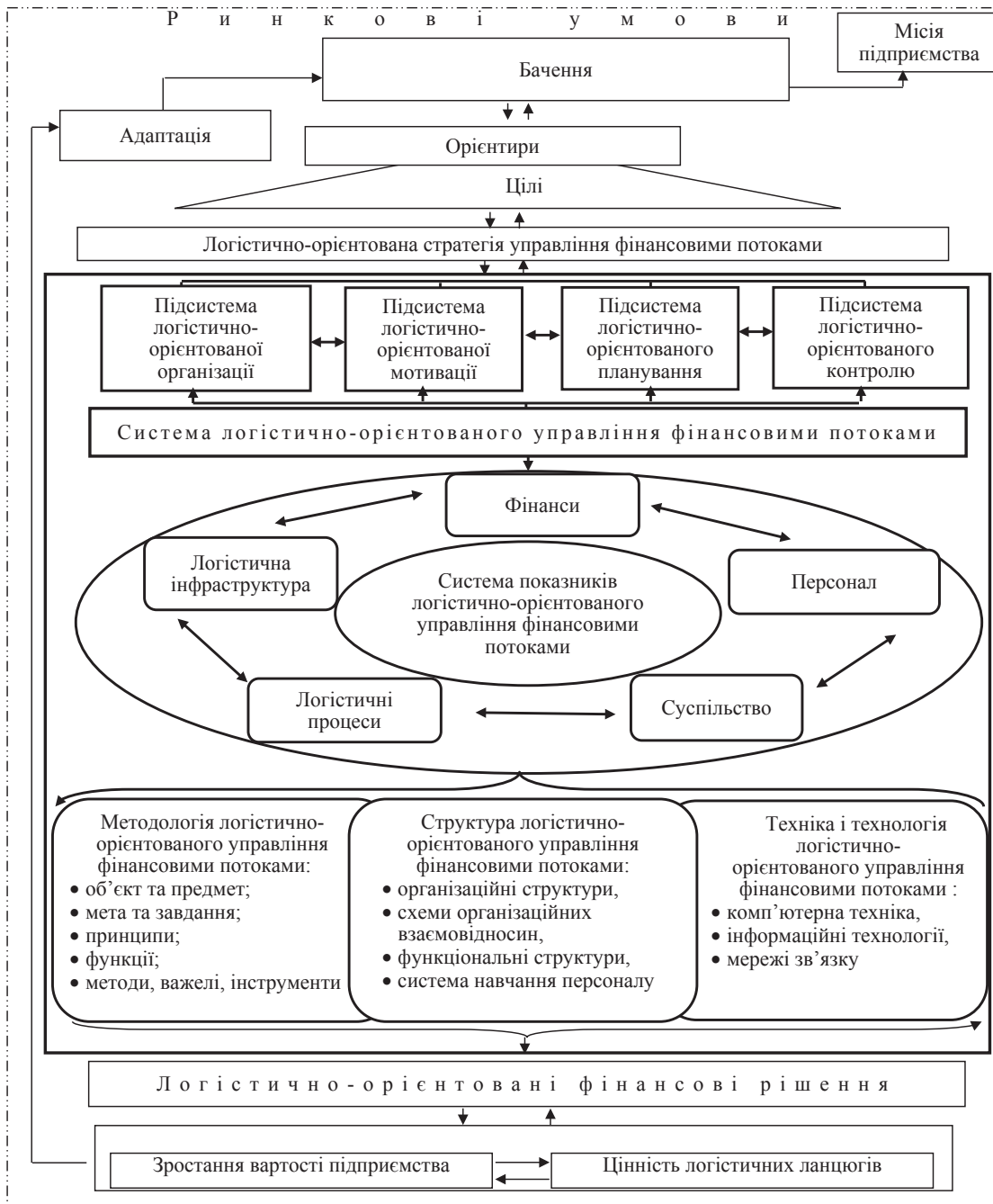


Рис. 1. Концептуальна модель логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками
Джерело: власна розробка

систему промислового підприємства учасників логістичної інфраструктури. Місія визначає глобальні принципи існування організації та свідчить про те, хто ми [7, с. 187]. Бачення характеризує погляд, який поділяється всіма співробітниками, на бажане, практично досяжне майбутнє організації, а також на те, яким шляхом досягти такого майбутнього [9, с. 41]. На відміну від місії, яка є чітко сформованим твердженням про відмінне призначення підприємства орієнтоване на створення вартості, бачення в запропонованій концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками буде характеризувати бажаний результат. Врахування такого підходу дозволяє стверджувати, що бачення: 1) відображає створення цінності логістичних ланцюгів у напрямі зростання чистого фінансового потоку та 2) забезпечує досягнення місії (розвиток підприємства при зростанні вартості) шляхом встановлення відповідних орієнтирів, цілей, а також реалізації стратегії.

Логістично-орієнтовані фінансові орієнтири – це ключові цілі управління фінансовими потоками в логістичній системі промислового підприємства. У запропонованій концепції доцільно виділяти чотири напрями орієнтирів: створення цінності для: 1) власників; 2) персоналу; 3) учасників логістичної інфраструктури; 4) суспільства.

Логістично-орієнтовані фінансові орієнтири, як і бачення, не є чітким виміром результатів функціонування логістичної системи промислового підприємства. На відміну від них, логістично-орієнтовані цілі є вимірюваними показниками та детально характеризують напрями реалізації стратегії. Логістично-орієнтовані цілі – це кінцевий очікуваний результат. Вони мають розроблятися шляхом врахування критеріїв SMART, тобто бути конкретними (specific), вимірюваними (measurable), досяжними (achivable), орієнтованими на результат (result-oriented), визначеними у часовому аспекті (timing). У логістично-орієнтованому управлінні фінансовими потоками значна кількість цілей призведе до розгубленості, замала – до концентрації лише на фінансових аспектах [3, с. 69]. Тому доцільно виділяти такі комплекси логістично-орієнтованих фінансових цілей: 1) консолідація фінансових потоків з урахуванням інтересів власників, персоналу, учасників логістичної інфраструктури, суспільства; 2) раціоналізація фінансових потоків у напрямі забезпечення соціального захисту та добробуту працівників; 3) орієнтування всіх учасників логістичної інфраструктури на оптимізацію фінансових потоків; 4) генерування фінансових потоків в умовах оццадливого виробництва та захисту навколишнього середовища. Визначені цілі з урахування інтересів зацікавлених осіб є основою для формування логістично-орієнтованої фінансової стратегії підприємства.

Логістично-орієнтована фінансова стратегія – це вид функціональних стратегій підприємства, яка забезпечує цінність логістичних ланцюгів та їх розширення шляхом встановлення відповідних довгострокових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів фінансових потоків при зміні інтересів учасників логістичної інфраструктури під впливом зовнішнього середовища. В межах логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками її фінансовим виміром є зростання цінності логістичних ланцюгів та вартості підприємства. Її реалізація створить умови для надійного

розвитку логістичних ланцюгів шляхом обґрунтування напрямів фінансової підтримки господарської діяльності, формування моделі активного генерування фінансових потоків у відповідних сегментах ринку, визначення передумов формування інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовими потоками у напрямі досягнення встановлених цілей, побудови дієвого мотиваційно-логістичного середовища. Для промислових підприємств, які формують логістичні системи, розробка логістично-орієнтованої стратегії забезпечує низку переваг. Вони визначаються такими характерними рисами:

- визначає базові передумови стратегічних змін у структурі управління, корпоративній культурі, фінансовій структурі підприємства в умовах логістизації господарської діяльності;

- враховує особливості функціонування промислових підприємств у вигляді логістичних систем та спрямована на реалізацію фінансових інтересів учасників логістичних ланцюгів шляхом створення їх цінностей;

- включає методи та практику формування фінансових потоків, що зумовлює пошук відмінних компетенцій логістичної системи промислового підприємства для досягнення стратегічних цілей та забезпечення ефективного використання фінансового і логістичного потенціалів;

- стосовно корпоративної стратегії та стратегії бізнес-одиниць підприємства має підпорядкований характер, спрямована на їх реалізацію, що виокремлює її у самостійний вид за відповідною функціональною сферою, яка відображає взаємозв'язок між логістичним на фінансовим управлінням фінансовими потоками;

- встановлює відповідність між фінансовими потоками та матеріальними потоками з урахуванням інтересів учасників логістичної інфраструктури та забезпечує правильний вибір напрямів управлінських дій, їх маневрування для досягнення цілей та завдань, етапів та часових меж реалізації корпоративної стратегії.

Процес реалізації логістично-орієнтованої стратегії на промислових підприємствах визначає особливості прийняття логістично-орієнтованих фінансових рішень, які відображають наявність прямого і зворотнього зв'язків між цінністю логістичного ланцюга та вартістю підприємства. Так, створення цінності логістичного ланцюга на початкових етапах функціонування промислового підприємства у вигляді логістичної системи визначає в майбутньому вартість підприємства, а остання – у випадку ефективного функціонування впливає на цінність взаємозв'язків, що формують цінність логістичного ланцюга. Виходячи за межі підприємства, логістично-орієнтоване управління вибудовує логістичний ланцюг, який стикається із завданням забезпечення ліквідності, збалансованості, достатності, інтенсивності фінансових потоків у напрямі створення або утримання його цінності. Тому логістично-орієнтовані фінансові рішення мають відображати чотири виміри – фінансовий, організаційний, стратегічний. Прийняття зазначених рішень передбачає формування системи логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками, яка включає підсистеми планування, організування, мотивування, контролювання.

Разом з цим у межах розробленої концепції значну роль відведено сформульованим теоретичним засадам логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками. Вони відображають комп-

лексний розгляд об'єкту, предмету, мети, завдань, принципів, на яких має базуватися управління, функцій, що виконуватимуться у процесі управління, методів, важелів, інструментів, що мають застосовуватися, структуру управління та техніку і технології, які сприятимуть забезпеченню ефективного управління фінансовими потоками.

Визначаючи методологію управління фінансовими потоками в умовах логістизації господарської діяльності, доцільним є врахування особливого підходу до виділення її об'єкта та предмета. Об'єкт і предмет, будучи науковими категоріями, співвідносяться як загальне і часткове. Під об'єктом розуміють те, що вивчає певна наука. Виявлення певною наукою суттєвих або специфічних особливостей об'єкта дослідження призводить до виділення її в самостійний напрям та встановлення предмета. Тому об'єктом логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками будуть логістичні системи, які формуються промисловими підприємствами. Сукупність особливостей, які притаманні об'єкту, та є найбільш суттєвими відображають її предмет. Тому предметом логістично-орієнтованого управління виступають фінансові потоки логістичної системи. Виділення в межах предмету логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками поняття «логістична система» обумовлено тим, що раціональне управління потоками ресурсів в умовах логістизації господарської діяльності досягається лише у випадку розгляду та функціонування підприємства як логістичної системи. Відносно об'єкта в ролі суб'єкта логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками виступають усі учасники логістичного ланцюга.

Поряд з об'єктом і предметом дієвість будь-якого елементу чи системи в цілому залежить від правильності трактування поставленої мети. Мета логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками має базуватися на застосуванні промисловими підприємствами інструментарію фінан-

сового менеджменту з урахуванням специфіки руху фінансових ресурсів між елементами логістичної системи. У працях сучасних дослідників зустрічаються різні підходи до визначення мети логістики, фінансового менеджменту та управління фінансовими потоками. Узагальнення їх праць дозволили мету логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками сформулювати таким чином: формування та постійне поліпшення параметрів фінансових потоків у процесі реалізації логістично-орієнтованих фінансових рішень, які під впливом інтеграційної взаємодії учасників логістичного ланцюга сприятимуть встановленню його цінності та зростанню вартості промислового підприємства. Її реалізація має відбуватися на основі визначених принципів, функцій, методів, важелів, технологій шляхом розробки комплексу взаємопов'язаних стратегічних, тактичних, оперативних завдань, вирішення яких створить умови для використання інтеграційного підходу до управління фінансовими потоками та забезпечить комплексний розгляд операцій і процесів, пов'язаних із проходженням фінансового потоку від постачальника до кінцевого споживача.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Запропонована концепція створює умови для формування нових наукових поглядів та дискусій щодо управління фінансовими потоками в мікрологістичних системах, а також забезпечує в подальшому розробку практичного інструментарію логістично-орієнтованого управління ними. Інформаційно-аналітичне забезпечення логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками формується за результатами аналізу його стану на промислових підприємствах, який має здійснюватися шляхом розрахунку відповідних показників. Тому подальші наукові дослідження будуть спрямовані на розробку системи показників логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками.

Список літератури:

1. Porter M. Creating Shared Value: How to Reinvent Capitalism – and Unleash a Wave of Innovation and Growth / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review. – 2011. – Vol. 89. – № 1/2. – P. 62-77.
2. Бойко М.Г. Ціннісно-орієнтоване управління в туризмі : монографія / М.Г. Бойко. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2010. – 524 с. – С. 87-91.
3. Баранець Г.В. Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступ. канд. екоп. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г.В. Баранець. – Донецьк, 2007. – 22 с.
4. Білоусова О.С. Фінансове планування на підприємствах: теорія, методологія та практика / О.С. Білоусова ; НАН України, Ін-т екоп. та прогноз. – К., 2012. – 388 с.
5. Браун М.Г. Сбалансована система показателів: на маршруте впровадження / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
6. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvóth & Partners / Пер. с нем. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.
7. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : [монографія] / О.В. Єрмошкіна. – Донецьк : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
8. Кравцова А.М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання : [монографія] / А.М. Кравцова. – Вінниця : ПП Балюк І.Б., 2010. – 220 с.
9. Рамперсад К.Х. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
10. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : [монографія] / Л.В. Фролова – Донецьк : ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 161 с.
11. Хан Д., Хунгенберг Х. ПИК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга : Пер. с нем. / Под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

Бондаренко Е. С.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИ-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ

Резюме

Доказано появление в условиях логистизации экономики новой парадигмы в управлении финансовыми потоками предприятий. Обосновано содержание и основные положения концепции логистически-ориентированного управления финансовыми потоками. Построена концептуальная модель реализации логистически-ориентированного управления финансовыми потоками на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: финансовые потоки, логистическая система, логистически-ориентированное управление.

Bondarenko O. S.

Kyiv National University of Technologies and Design

SUBSTANTIATION OF THE CONCEPT OF LOGISTICS-ORIENTED MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS

Summary

Appearance is well-proven in the conditions of logistization economy of new paradigm in a management the financial streams of enterprises. Maintenance and substantive provisions of conception of the logistic-oriented management are reasonable financial streams. The conceptual model of realization of the logistic-oriented management financial flows is built on industrial enterprises.

Keywords: financial flows, logistic system, logistic-oriented management.

УДК 336.22

Бортнік Н. В.

Нововолинський навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено основні засади оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки в Україні. Розглянуто зарубіжний досвід стягнення податку на нерухомість. Запропоновано напрямки удосконалення системи оподаткування майна громадян через використання податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Ключові слова: податки, нерухомість, податок на нерухоме майно, Податковий кодекс.

Постановка проблеми. Податкова система будь-якої країни включає податки, об'єктом яких є рухоме і нерухоме майно. Система майнових податків, яка існує в Україні, не відповідає фіскальним та регулюючим цілям стягування податків, і це насамперед пов'язано з недоліками механізмів їх реалізації. У зв'язку з цим основне завдання вдосконалення механізму майнового оподаткування, в тому числі і механізму оподаткування нерухомості, полягає в узгодженні економічних інтересів держави і платника податків на основі оптимального рівня оподаткування. При цьому важливим є врахування ефективного світового досвіду стягування такого роду податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням податку на нерухомість активно займаються сучасні зарубіжні економісти, про що свідчать праці М. Аллена, Р. Арно, Дж. Брюкнера, Б. Гамільтона, П. Мішковського, Д. Нетцера, С. Роса, А. Саллівана, Л. Харріса та ін. Цьому податку надають значну увагу й українські фахівці, а саме: В. Вишневський, В. Загорський, В. Заєць, М. Карлін, В. Кравченко, І. Луніна, В. Мельник, В. Рибак, А. Соколовська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте попри високий науковий рівень таких досліджень в економічній літературі недостатньо проаналізовано питання стягнення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, враховуючи зарубіжний досвід.

Метою статті є дослідження основних засад стягнення податку на нерухоме майно за кордоном та особливостей використання такого досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Загалом визнається, що нерухомість є традиційним об'єктом оподаткування, який використовується, починаючи з XVIII ст. Податок на нерухомість у вигляді податку з володіння нерухомим майном – один із найстаріших видів податку, відомих фінансовій науці. Володіння нерухомістю здавна вважалось проявом багатства людей. Завжди можна було чітко визначити об'єкт оподаткування, для якого характерні суттєві особливості: постійне місцезнаходження, тривалість існування, що забезпечували безперешкодний доступ до нього фіскальних органів. Досить легко було встановити платника податку, яким міг бути як власник нерухомості, так і орендар. Розвиток суспільних відносин та податкової системи призвів до необхідності при

застосуванні певної податкової політики вирішувати не тільки фіскальні функції, але й соціальні.

Податок на нерухоме майно є засобом задоволення потреби місцевих органів влади в наповненні доходів місцевих бюджетів з кількох причин. Як свідчить досвід інших країн, база податку на нерухоме майно – відносно маломобільна, а тому ухилитися від сплати цього податку важко. Крім того, чимало послуг, які фінансуються за рахунок податку на нерухоме майно, призначаються саме для власників майна, тож існує прямий зв'язок між тим, хто платить, і тим, хто одержує користь від цього. Більше того, база податку на нерухоме майно може бути визначена таким чином, щоб обмежити тягар податку на платників з низьким рівнем доходів, в такий спосіб дотримуючись принципу платоспроможності. Податок на нерухоме майно може бути ефективним засобом оподаткування доходів, одержаних у тіньовій економіці. Також цей податок є відносно стабільним, попри коливання в економічному циклі, і якщо він правильно запроваджений, адміністрування його буде простим.

Також важливим є визначення основних функцій, які можуть і повинні бути досягнуті в процесі оподаткування нерухомості:

- забезпечення стабільності поповнення бюджетів місцевих рівнів;
- оптимізація рівня насиченості ринку нерухомості;
- руйнування стимулів до спекулятивного обороту нерухомості;
- підвищення ролі майнового оподаткування в реалізації фіскальної політики [8].

Податок на нерухомість країн з ринковою економікою завдяки розвиненій системі пільг виконує роль податку з замощених.

У міжнародній практиці податок на нерухоме майно здебільшого розглядається як дохідне джерело місцевих бюджетів, що є природним з огляду на його визначення як ціни суспільних послуг, які надаються органами місцевого самоврядування [8].

Зокрема, варто зазначити, що Велика Британія – єдина з країн Заходу, де податки на нерухоме майно забезпечують 100% доходів місцевих бюджетів. Доходи місцевих бюджетів цієї країни формуються за рахунок трьох основних джерел: муніципального податку, рентного збору з житлових приміщень, рентного збору з приміщень ділового призначення [7, с. 78–79].

Муніципальний податок у Великій Британії накладають на майно, призначене для житла, тобто будинки, квартири, бунгало, житлові фуртони і яхти, незалежно від того, знаходяться вони у власності чи орендуються. Податок справляють на основі диференційованої по регіонах країни вартісної оцінки житла за восьми рівнями (від А до Н) та залежно від кількості мешканців. Рентний збір із житлових приміщень – податок на доходи від здачі в найм житлових приміщень. Відрізняється від звичайного податку на доходи фізичних осіб лише походженням доходу та тим, що надходить до місцевих бюджетів.

Справляється на основі декларації за ставками від 10% до 40%. Рентний збір із приміщень ділового призначення – аналог рентного збору з житлових приміщень з тією різницею, що стосується приміщень, які використовуються з комерційною метою. Справляється на основі оцінної вартості приміщень, яку один раз у п'ять років визначає Valuation Office Agency, спираючись на динаміку ринкових цін на оренду [7, с. 78–79].

В Угорщині систему майнових податків становить земельний податок, податок на будинки та податок на придбання нерухомого майна [1, с. 71–72, 86, 159–160]. Таким чином, під оподаткування підпадає як безпосередньо майно, так і операції з ним. Треба мати на увазі, що податок на придбання нерухомого майна справляється виключно з тих об'єктів, які переходять у власність покупця на оплатних засадах.

Податок на нерухомість належить до категорії місцевих і в Італії. Підставою його справляння є наявність у платника (фізичної або юридичної особи) на території Італії об'єкта нерухомості на правах власності. Статус самого платника (резидент чи нерезидент Італії) для справляння цього податку значення не має.

Традиційно до місцевих податків належить і податок на нерухомість у Німеччині. При цьому він також доповнюється податком на придбання нерухомого майна [1, с. 92]. Останній справляється за умови, що об'єкти нерухомості, які реалізуються, фактично перебувають на території Німеччини.

Китайська податкова система до місцевих податків зараховує податок на міську нерухомість [1, с. 283–284, 318, 353]. Особливістю цього податку є те, що податковий обов'язок виникає лише стосовно тих об'єктів нерухомого майна, які розташовані в межах міст. Платниками традиційно виступають власники таких об'єктів. При цьому не робиться розмежування, мова йде про фізичних або юридичних осіб, національних чи іноземних учасників податкових відносин.

Аналогічний податок (податок на міську нерухомість) існує і в Бразилії. Його платниками визнаються особи, які мають право власності або право володіння та користування об'єктами нерухомості в межах міст. Цей податок доповнюється місцевим податком на прижиттєве отримання нерухомого майна. Відповідно до Конституції Бразилії 1988 р. [1, с. 355–356], уся система оподаткування майна розмежовується залежно від того, на оплатній чи безоплатній підставі отримується майно. При безоплатних засадах справляється єдиний податок на спадкування та дарування (на рівні компетенції штатів). За умови оплатного переходу майна справляється податок на прижиттєве отримання нерухомого майна.

Оподаткування нерухомого майна в США здійснюється на рівні штатів. Акумуляовані таким чином кошти розподіляються потім між муніципалітетами, шкільними та спеціальними податковими округами.

Для порівняння: в Україні платниками податку на нерухомість, починаючи з 01 січня 2013 р., є власники об'єктів житлової нерухомості – фізичні та юридичні особи (в т. ч. нерезиденти).

Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової нерухомості. Згідно з п.п.14.1.129 ст. 14 «Визначення понять» ПКУ, об'єкти житлової нерухомості, віднесені, відповідно до законодавства, до житлового фонду, дачні та садові будинки, поділяються на такі типи:

- житловий будинок – будівля капітального типу, споруджена з дотриманням вимог, встановлених законодавством, і призначена для постійного у ній проживання [6]. Житлові будинки поділяються на житлові будинки садибного типу та житлові будинки квартирної типу різної поверховості;
- житловий будинок садибного типу – житловий будинок, розташований на окремій земельній ділянці, який складається з житлових та допоміжних (нежитлових) приміщень;

- прибудова до житлового будинку – частина будинку, розташована поза контуром його капітальних зовнішніх стін, яка має з основною частиною будинку одну (або більше) спільну капітальну стіну;

- квартира – ізольоване помешкання в житловому будинку, призначене та придатне для постійного у ньому проживання;

- котедж – одно-, півтораповерховий будинок невеликої житлової площі для постійного чи тимчасового проживання з присадибною ділянкою;

- кімнати в багатосімейних (комунальних) квартирах – ізольовані помешкання в квартирі, в якій мешкають двоє або більше квартиронаймачів;

- садовий будинок – будинок для літнього (сезонного) використання, який в питаннях нормування площі забудови, зовнішніх конструкцій та інженерного обладнання не відповідає нормативам, устанавленим для житлового будинку;

- дачний будинок – житловий будинок для використання протягом року з метою позаміського відпочинку.

Саме за перелічені об'єкти їх власники повинні сплачувати податок на нерухомість. Однак у цьому, як і в будь-якому іншому правилі, є винятки. Відповідно до п.п. 265.2.2 ст. 265 ПКУ, не є об'єктом оподаткування:

- об'єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад (їх спільній власності);

- об'єкти житлової нерухомості, які розташовані в зонах відчуження або безумовного (обов'язкового) відселення, визначені законом;

- будівлі дитячих будинків сімейного типу;

- садовий або дачний будинок, але не більше одного такого об'єкта на одного платника податку;

- об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним сім'ям та прийомним сім'ям, у яких виховується троє та більше дітей, але не більше одного такого об'єкта на сім'ю;

- гуртожитки [6].

Базою оподаткування для нарахування податку на нерухомість до 01.04.2014 р. була житлова площа об'єкта житлової нерухомості.

Законом України від 27.03.2014 р. № 1166-УП «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» було внесено зміни до ст. 265 «Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки» ПКУ, які набрали чинності з 01.04.2014 р. Відповідно до Закону, у ст. 265 ПКУ слова «житлова площа» замінені словами «загальна площа» у відповідному відмінку, в результаті чого змінилася база оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як для юридичних, так і для фізичних осіб – власників об'єктів житлової нерухомості [3].

Ставки податку на нерухомість для фізичних і юридичних осіб залежать від площі житлового об'єкта і варіюються у розмірах від 1 до 2,7% мінімальної заробітної плати за один квадратний метр площі.

Введення податку на нерухомість в Україні з 1.01.2013 р., в основі якого лежить плата за квадратні метри житлової площі, – потрібний, але недостатній крок, оскільки такий підхід не зовсім відповідає принципам соціальної справедливості щодо оподаткування житла, розташованого в різних частинах міста (в центрі і на околицях вартість однакових за площею квартир може різнитися на порядок).

Тому ми погоджуємось із М.І. Карліном у тому, що наступним етапом у введенні податку

на нерухомість в Україні повинен бути перехід до податку з урахуванням вартості житлової нерухомості (хоча б у 2016–2019 рр.) [5].

У цьому плані заслуговує на увагу досвід Франції, де класичний податок на нерухомість охоплює різні види нерухомості, а також використання цієї нерухомості у професійній діяльності, чого поки не передбачається в Україні взагалі.

Майнові податки Франції орієнтовані, головним чином, на юридичних осіб, хоча певну частку цих податків сплачують і фізичні особи. У Франції державними податками, об'єкти оподаткування яких пов'язані з нерухомим майном, є податок на власність, податок на майно, податок на спадщину та дарування, податок на приріст капіталу. Місцеві податки на нерухомість у Франції представлені низкою податків, зокрема, податком на житло, земельним податком на забудовані ділянки, земельним податком на незабудовані ділянки, професійним податком, надбавками до земельних податків. Ставки цих податків визначаються місцевими органами влади (генеральними та муніципальними радами) при формуванні бюджету на майбутній рік, але їх величина не може перевищувати законодавчо встановленого максимуму [5].

Податок на власність у Франції сплачують фізичні особи, якщо їх власність на 1 січня податкового періоду перевищує встановлений в законодавчому порядку рівень. У 2008 р. цей рівень становив 770 тис. євро.

Сам факт, що багаті повинні платити додатковий податок, позитивно позначається на політичній атмосфері в країні, підтримуючи серед певних верств населення ідею справедливості оподаткування [8, с. 36]. Важливо цей підхід використати і в Україні, розширивши об'єкт оподаткування податком на нерухоме майно та включивши в нього дороге майно (автомобілі та мотоцикли з великим об'ємом двигуна, приватні літальні апарати, дорогі прикраси, визначні витвори мистецтва тощо).

Ставка податку на власність у Франції прогресивна, мінімальний її розмір становить 0,55% і поширюється на чисту вартість майна від 770 тис. євро до 1,24 млн. євро. Максимальна ставка 1,8% встановлена для власності вартістю понад 16,02 млн. євро. Шкала податку щорічно уточнюється [5].

Податок на власність у Франції сплачується при подачі декларації. Відстрочка і дроблення платежу на частини не допускаються. Сплата податку здійснюється у грошовій формі або у формі передачі творів мистецтва або нерухомості. Подібний механізм у майбутньому доцільно використати і в Україні при оподаткуванні дорогої власності.

Французькі та іноземні юридичні особи, які володіють безпосередньо або побічно нерухомим майном на території Франції, обкладаються податком на майно. Французькі юридичні особи сплачують податок за ставкою, максимальний розмір якої становить 1,5%. Для іноземних юридичних осіб встановлена 3%-на ставка податку.

Таким чином, як вважає Н. Бобох, для забезпечення ефективності механізму оподаткування нерухомого майна варто, використовуючи площу нерухомості як базу оподаткування, паралельно застосовувати вагові коригувальні коефіцієнти, котрі враховуватимуть місце розташування окремого об'єкта (місто чи село, центр міста або його околиця) – один із основних чинників, що впливають на формування його вартості. Це дасть змогу зробити оподаткування справедливішим.

Наприклад, нерухомості, що знаходиться в центрі міста, доцільно присвоювати ваговий коефіцієнт 1,5, а нерухомості на околицях – 0,5. Саме застосування коефіцієнтів від 0,5 до 1,5 і було запропоновано у варіанті Податкового кодексу України, прийнятому в першому читанні [2].

З огляду на низьку забезпеченість житловою площею пересічних громадян України, вважаємо доцільнішим оподатковувати площу, що перевищує мінімальну санітарну норму на одну особу. Цей метод має переваги порівняно із застосуванням неоподаткованого мінімуму площі нерухомості на родину, адже наслідком ухвалення положення про сплату податку із сім'ї можуть стати масові розлучення: чоловік і дружина стануть двома різними родинами і отримають право не сплачувати податок, навіть володіючи кількома будинками чи квартирами. Оптиміальним варіантом буде встановлення неоподаткованого мінімуму на кожну особу в розмірі 30 м² загальної площі квартири і 45 м² загальної площі будинку із додаванням 10 м² на сім'ю.

Необхідним є застосування саме такого неоподаткованого мінімуму з огляду на те, що він перевищує мінімальну санітарну норму, перед-

бачену Житловим кодексом України (21 м² на людину і 10 м² на сім'ю), середню забезпеченість житлом у країні (23 м²) та наблизений до середньої забезпеченості нерухомістю в розвинених країнах (30–40 м²) [2].

Такий підхід не спричинить оподаткування середньостатистичного власника житла, адже для сім'ї з трьох осіб не оподатковуватиметься площа 100 м², що становить приблизно площу чотирьохкімнатної квартири.

Висновки і пропозиції. Отже, система оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, в Україні потребує вдосконалення. Перш за все, напрямки такого вдосконалення зводяться до застосування коригувальних коефіцієнтів при визначенні об'єкту оподаткування, зміни неоподаткованого мінімуму, застосування диференційованих ставок податку та поступовий перехід до податку з урахуванням вартості житлової нерухомості. Саме тому подальші дослідження варто спрямовувати у розробку механізмів впровадження вказаних напрямів вдосконалення стягнення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Список літератури:

1. Березин М.Ю. Развитие системы налогообложения имущества / М.Ю. Березин. – М. : Инфотропик Медиа, 2011. – 482 с.
2. Бобох Н.М. Формування в Україні механізму оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки / Н.М. Бобох // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2013. – № 5. – С. 55–63.
3. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р. № 1166-УІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Івашина Є.М. Особливості стягнення податку на нерухомість / Є.М. Івашина, І.В. Чібісова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – № 39. – С. 41–46.
5. Карлін М.І. Податок на нерухомість у країнах ОЕСР та в Україні: історія і сьогодення / М.І. Карлін // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – № 21. – С. 163–167.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sta.gov.ua.
7. Андрущенко В.Л., Варналій З.С., Прокопенко І.А., Тучак Т.В. Податкові системи зарубіжних держав : [навч. посіб.] / [В.Л. Андрущенко, З.С. Варналій, І.А. Прокопенко, Т.В. Тучак]. – К. : Кондор-Видавництво, 2012. – 222 с.
8. Скворцова С.Я. Податок на нерухомість як ефективне джерело наповнення місцевих бюджетів / С.Я. Скворцова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8(146). – С. 109–114.
9. Хром'як Н. Аналіз проблем та перспектив уведення податку на нерухомість в Україні на сучасному етапі розвитку економіки / Н. Хром'як // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 149–154.
10. Шкільова Н.В. До питання про місце податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки в податковій системі: порівняльно-правовий аспект / Н.В. Шкільова // Держава та регіони. – 2013. – № 1(39). – С. 119–122.

Бортник Н. В.

Нововолынський університет економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ЗАРУБЕЖНИЙ ОПЫТ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследованы основные принципы налогообложения недвижимого имущества, отличного от земельного участка в Украине. Рассмотрен зарубежный опыт взимания налога на недвижимость. Предложены направления совершенствования системы налогообложения имущества граждан из-за использования налога на недвижимое имущество, отличное от земельного участка.

Ключевые слова: налоги, недвижимость, налог на недвижимое имущество, Налоговый кодекс.

Bortnik N. V.

Novovolynsk Educational-Science Institute of Economics and Management
Ternopil National Economic University

FOREIGN EXPERIENCE OF PROPERTY TAX AND THE PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Summary

In the article the basic principles of taxation of real property other than land in Ukraine are investigated. Foreign experience in property tax collection. Directions improving the system of taxation of property of citizens through the use tax on real property other than land.

Keywords: taxes, real estate, property tax, Tax Code.

УДК 336.14

Онищенко С. В.

Голян Я. С.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі зростання дефіциту державного бюджету в умовах глобалізованого середовища. Проаналізовано стан дефіциту Державного бюджету України та виявлено сучасні тенденції його формування. Досліджено динаміку відношення дефіциту державного бюджету України до ВВП та його зв'язок із державним боргом.

Ключові слова: доходи бюджету, видатки бюджету, дефіцит Державного бюджету, державний борг, валовий внутрішній продукт.

Постановка проблеми. В умовах політичної та економічної нестабільності державний бюджет є категорією надбудови фінансової системи. Актуальності набуває питання суттєве зростання дефіциту державного бюджету, що є одним із важливих макроекономічних показників, який характеризує надійну бюджетну систему країни. Проблема дефіцитної незбалансованості бюджету змушує сьогодні більшість країн вживати кардинальних заходів для її подолання. Країни, які створили ефективні функціональні економічні системи, що здатні регулювати співвідношення доходів і видатків держави, мають позитивне сальдо або незначний дефіцит.

В Україні протягом останніх років зберігається дефіцит державного бюджету, що, у першу чергу, зумовлений недостатніми надходженнями, викликаними економічною кризою та нестабільною політичною ситуацією в країні. Його зростання спричиняє в державі посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації в доходах і, як наслідок, погіршення соціально-економічного стану в суспільстві. Тому необхідним є дослідження особливостей формування дефіциту Державного бюджету України в сучасних умовах та пошук оптимальних джерел його фінансування на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням дефіциту Державного бюджету України на сучасному етапі займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Л. Гордєва, К. Самсонова, С. Опаріна, Н. Редіна, Л. Оме-

льянович, Р. Колеснікова, О. Футерко, І. Луніна та ін. Однак для українського бюджету проблема дефіциту досі залишається невирішеною.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основна увага раніше приділялася саме економічній суті дефіциту державного бюджету. Проте виникла необхідність більш глибоко дослідити взаємозв'язок бюджетного дефіциту та державного боргу, а також виявлення їх впливу на соціальний розвиток української держави.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз бюджетного дефіциту України в сучасних умовах нестабільної політичної ситуації в країні, а також а також виявлення взаємозв'язку дефіциту бюджету та державного боргу.

Виклад основного матеріалу. Розгляд проблеми державного дефіциту нашої країни на сьогоднішній день є досить актуальною темою, оскільки він викликає низку проблем, які необхідно вирішити.

Бюджетний дефіцит – досить складне економічне явище, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, він є основним вимірником ефективності економічної політики держави. Дефіцит бюджету має різні вияви, характеризується розмаїттям причин, чинників і наслідків.

Відповідно до Бюджетного кодексу України дефіцит Державного бюджету – перевищення видатків бюджету над його доходами [1].

Необхідно зазначити, що за останній час в Україні значно зріс державний борг. Це негативно позначається на стані збалансованості бюджету наступних років, оскільки навантаження на пога-

Таблиця 1
Динаміка доходів, видатків та дефіциту державного бюджету України за 2000–2014 рр. [9]

Рік	ВВП, млн грн	Доходи, млн. грн.	Видатки, млн. грн.	Дефіцит/профіцит, млн. грн.	Частка доходів у структурі ВВП, %	Відношення дефіциту до ВВП, %
2000	170070	36229,9	35532,6	697,3	21,30	-
2001	204190	38906,9	39942,6	-1035,7	19,05	0,51
2002	225810	45449,3	44336,5	1112,8	20,13	-
2003	267344	50020	52055	-2035	18,71	0,76
2004	345113	60702	64192	-3490	17,59	1,01
2005	441452	106135	114080	-7945	24,04	1,80
2006	544153	133522	137081	-3559	24,54	0,65
2007	720731	165939,2	174254,3	-8315,1	23,02	1,15
2008	948056	231722,9	241490,1	-9767,2	24,44	1,03
2009	913345	209700,3	242356,7	-32656,4	22,96	3,58
2010	1082569	240615,2	303588,7	-62973,5	22,23	5,82
2011	1316600	314616,9	333424,5	-18807,6	23,90	1,43
2012	1408889	346054	395681,5	-49627,5	24,56	3,52
2013	1454931	339180,3	403456	-64275,7	23,31	4,42
2014	1345811	319072,9	378342,3	-59269,4	23,71	4,40

шення основної частини боргу та виплату процентів за боргом відбуваються за рахунок видаткової частини державного бюджету. У процесі аналізу встановлено, що більшість запозичень, взятих Україною протягом цих років, залучалися на коротко- та середньостроковій основі. Це негативно вплине на стан бюджетної політики країни, адже необхідно щорічно виплачувати значні відсотки за користування кредитними ресурсами та великі суми на погашення основної суми боргу.

Для аналізу бюджетного дефіциту України проаналізуємо доходи та видатки Державного бюджету України (табл. 1).

Під час аналізу дохідної та видаткової частин державного бюджету України було виявлено, що протягом аналізованого періоду вони зростають стабільними темпами, проте спостерігаються коливання у 2008 та 2009 роках, що пояснюється світовою кризою та зростаючими темпами інфляції протягом цих років (рис. 1). Слід відмітити, що майже протягом усього досліджуваного періоду спостерігається зростання дефіциту державного бюджету, профіцит спостерігається лише у 2000 та 2002 роках, що свідчить про спроможність держави розраховуватись за своїми зобов'язаннями після покриття усіх передбачених бюджетом видатків та говорить про економічний розвиток країни. Проте починаючи з 2003 р. спостерігається зростання дефіциту державного бюджету значними темпами, що говорить про негативну динаміку, а це у свою чергу приводить до зростання державного боргу. Найбільшого значення дефіцит державного бюджету мав у 2013 р., що свідчить про неефективну політику щодо управління формуванням доходів та видатків бюджету, а це в майбутньому може привести до погіршення загального стану економіки в країні та справить значний вплив на стан реального сектора економіки і соціальну сферу. Задля покращення ситуації органам державного управління потрібно вжити заходи щодо збалансування бюджету як шляхом збільшення доходів, так і шляхом зменшення витрат [5].

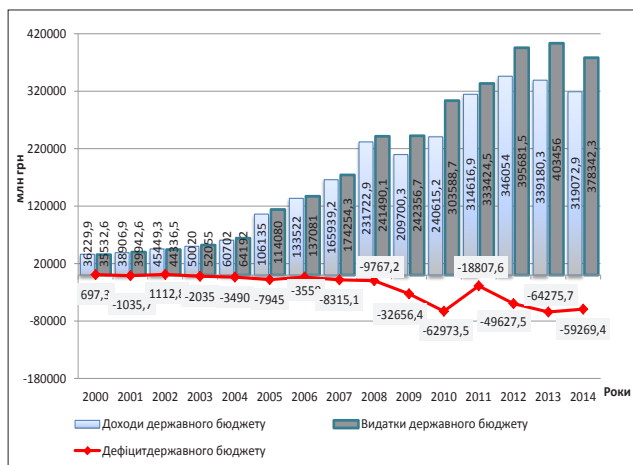


Рис. 1. Динаміка доходів, видатків та дефіциту державного бюджету України за 2000–2014 рр.

Рівень бюджетного дефіциту належить до найважливіших індикаторів фінансової безпеки будь-якої держави. Існують різні оцінки його граничного розміру. Наприклад, Маастрихтський договір з-поміж інших умов потенційним учасникам валютного союзу висуває й таку, як межа дефіциту державного бюджету (3% від ВВП). Згідно з даними міжнародної статистики, «нормальна»

величина бюджетного дефіциту в індустріально розвинених країнах коливається у межах 3-4% від розміру ВВП за середньосвітової його величини 4,5%. Існує тенденція до стабілізації бюджетного дефіциту в середньосвітовому вимірі 4-5% від обсягу ВВП.

Відповідно до Маастрихтського договору дефіцит державного бюджету має становити не більше 3% до ВВП країни. Проаналізувавши цей показник для дефіциту бюджету України, можна дійти до висновку, що протягом аналізованого періоду він мав нестабільну динаміку, проте до 2009 р. він був нижчим від оптимального значення, що говорить про стійкий стан економіки країни і про її здатність раціонально використовувати ресурси. Але у 2009 р. відношення дефіциту державного бюджету до ВВП склало 3,58%, тобто перевищило оптимальне значення, що пояснюється впливом негативних наслідків світової економічної кризи 2008–2009 рр. (рис. 2).

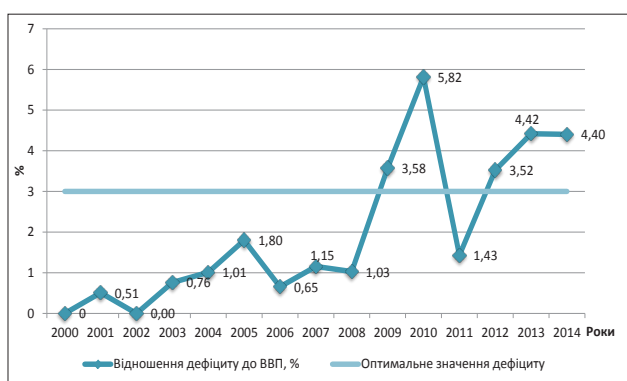


Рис. 2. Динаміка відношення дефіциту державного бюджету України до ВВП та його оптимальне значення відповідно до Маастрихтського договору

Протягом останніх років перевищення межі дефіциту державного бюджету відповідно до Маастрихтського договору в Україні відбувалося постійно, що свідчить про неефективне формування державного бюджету та недосконалу фінансову політику, внаслідок якої досить велика частина реального сектора економіки перебуває в тіні, тому недотримуються кошти до державного бюджету. Таким чином Україна має значні проблеми стосовно збалансування бюджету, з якими її вихід на стабільно зростаючий рівень економічного розвитку неможливий.

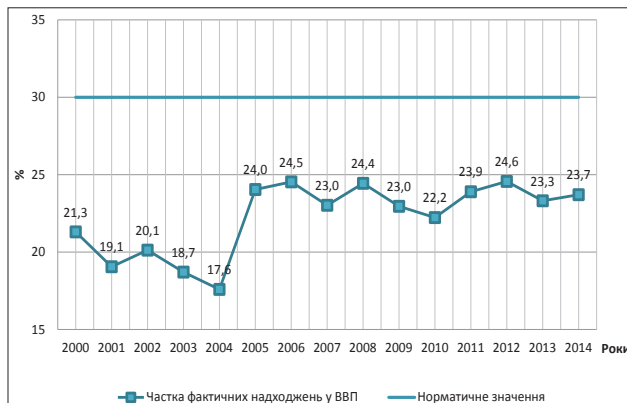


Рис. 3. Динаміка частки фактичних надходжень у ВВП у 2000–2014 рр. та її нормативне значення

Проаналізувавши відношення дохідної частини державного бюджету України до ВВП, можна

дійти до висновку, що при нормативному значенні у 30% протягом 2000–2014 рр. значення надходжень були значно нижчими і не були більшими ніж 24,5% (рис. 3), що свідчить про нераціональність розподілу ВВП та неефективну фіскальну політику держави, що призводить у свою чергу до зростання дефіциту бюджету.

З широкого кола проблем дефіциту Державного бюджету України можна виділити такі:

- структурна розбалансованість економіки та неефективне проведення структурних перетворень;
- неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання;
- збереження значної кількості нерентабельних державних підприємств, що одержують дотації;
- невідповідна наявним фінансовим можливостям держави структура бюджетних витрат;
- значний обсяг тіньової економічної діяльності;
- нецільове і неефективне використання бюджетних коштів;
- втрати, розбазарювання виробленої продукції, крадіжки, приписки тощо, що не стало об'єктом ефективного державного фінансового контролю;
- неефективність фінансово-кредитних відносин [12].

Дефіцитний бюджет зазвичай має місце у період спаду обсягів національного виробництва, коли податкові надходження зменшуються, а потреба у видатках зростає. Нагромаджена сума позичених урядом коштів для фінансування дефіциту державного бюджету утворює державний борг.

Існує безпосередній зв'язок між бюджетним дефіцитом і державним боргом, з одного боку, державний борг є різницею між нагромадженою сумою всіх позитивних сальдо бюджетів і сумою всіх від'ємних сальдо (дефіцитів), отже, бюджетний дефіцит формує державний борг; з другого боку, зростання боргу потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування, що зумовлює зростання бюджетного дефіциту. Між згаданими вище формами бюджетного механізму існує тісний взаємозв'язок. З одного боку, видатки бюджету обмежені обсягом зібраних доходів, які своєю чергою, залежать від рівня розвитку економіки і доходів населення. З іншого боку, вони впливають на збільшення можливостей у створенні національного продукту і сприяють підвищенню ефективності економіки та прискоренню НТП, що у підсумку теж впливає на обсяги доходів бюджету. Вважається, що відтворення макроекономічної рівноваги передбачає досягнення відповідності обсягів коштів, які вилучаються з кругообігу, до обсягів, які дорівнюють поверненим у нього [14].

Відповідно до Бюджетного кодексу України, «державний борг – загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору» [1].

Внутрішній державний борг – заборгованість держави домогосподарствам і фірмам даної країни, які володіють цінними паперами, випущеними її урядом.

Зовнішній державний борг – це заборгованість держави перед іноземними громадянами, фір-

мами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями [3].

Гарантований державою борг – це загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання-резидентів України щодо отриманих та непогашених на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями [1].

Обсяг державного боргу регулюється законодавством України. Для поліпшення управління та обслуговування зовнішнього і внутрішнього боргу бюджетним кодексом України встановлено, що основний обсяг державного боргу не повинен перевищувати 60% фактичного річного обсягу ВВП України. Крім того, граничні обсяги державного внутрішнього та зовнішнього боргу України і надання державних гарантій здійснюються в межах, що встановлюються на кожний бюджетний період [2].

Динаміка державного та гарантованого державою боргу України за 2010–2014 рр. наведено на рисунку 4.

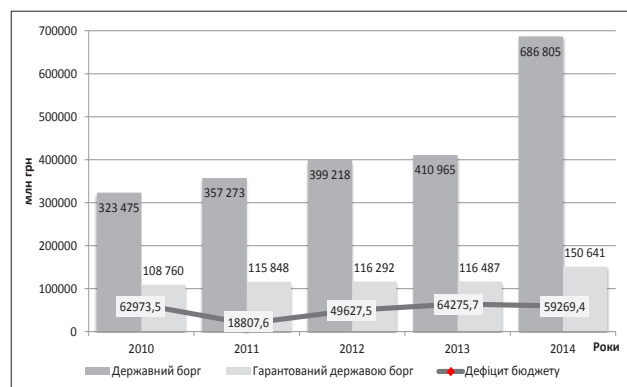


Рис. 4. Динаміка дефіциту бюджету та державного боргу України за 2010–2014 рр. [9]

Аналізуючи дані про стан державного боргу за останні роки, можна зробити висновок, що державний борг України має тенденцію до зростання, яке набуло загрозливих темпів. Це здійснює негативний вплив на Україну і має певні наслідки. Але, з огляду на останні офіційні дані та прогнози, державний борг поступово зменшується, що дає можливість сподіватися на покращення стану економіки та його подальше зменшення. Варто розглянути позитивні та негативні наслідки цього явища. Державні запозичення сприяють активізації підприємницької діяльності, ефективному використанню фінансових ресурсів та економічному зростанню. Але це збільшує навантаження на державний бюджет. Тому вкрай важливо знайти оптимальне співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням та внутрішніми і зовнішніми запозиченнями. Відповідно, зростання державного боргу негативно відображається на стані бюджету, зокрема збільшує його дефіцит.

Отже, зміна бюджетного дефіциту є одним із факторів, що впливають на динаміку державного боргу з певним часовим лагом. Наприклад, зростання дефіциту вимагає додаткових позикових джерел покриття, що викликає зростання витрат на обслуговування державного боргу і в більшості випадків призводить до зростання бюджетного дефіциту. Зазначений зв'язок необхідно враховувати при визначенні граничного розміру цих показників на наступні періоди.

Висновки і пропозиції. Таким чином, в сучасних умовах світової глобалізації варто планувати і регулювати обсяг дефіциту державного бюджету, ефективно управляти ним та стимулювати його зменшення. Постійні державні кредити, неможливість своєчасних виплат можуть призвести до накопичення боргів. Через це Україна може втратити свою економічну незалежність, в країні погіршується загальний стан економіки, що також негайно відображається на рівні життя населення.

Зростання бюджетного дефіциту прямо не пов'язане з етапами економічного розвитку країни: воно спостерігається як у кризові періоди, так і у періоди відносної стабільності. Це свідчить про відсутність єдиної стратегії управління ним і вказує на необхідність її розробки, тому система управління дефіцитом державного бюджету потребує негайного вдосконалення та пошуку шляхів раціонального і ефективного збалансування доходів і видатків Державного бюджету.

Список літератури:

1. Бюджетний Кодекс України: Верховна Рада України; Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Артус М.М. Бюджетна система України : навчальний посібник / М.М. Артус. – Видавництво Європейського університету, 2005. – С. 188-192.
3. Будаговська С.М. Макроекономіка [Електронний ресурс] / С.М. Будаговська. – Режим доступу : <http://pulib.if.ua/part/748>.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
5. Бюджетний процес в Україні: стан та проблеми інституційного забезпечення : [монографія] / З.С. Варналій, Т.В. Бугай, С.В. Онищенко. – Полтава : ПолтНТУ, 2014. – 271 с.
6. Ганіч А.Є. Суть державного бюджету та його вплив на соціально-економічний розвиток України / А.Є. Ганіч // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 180-185.
7. Глухова В.І. Дефіцит державного бюджету та його погашення / В.І. Глухова, М.В. Покутня // Фінансова політика та інвестиції. – 2010. – № 1. – С. 17.
8. Паєнтко Т.В. Інституціональна природа дефіциту бюджету та державного боргу в Україні // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2(61-62). – С. 181-187.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
10. Про Державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 06.12.2012 № 5515-VI. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>.
11. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16.01.2014 № 719-VII. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>.
12. Свереда Н.І. Основні проблеми та напрямки подолання бюджетного дефіциту в Україні. [Електронний ресурс] / Н.І. Свереда – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
13. Сорока Р.С. Бюджетна система : навчальний посібник / Р.С. Сорока, І.Г. Благун. – Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. – 236 с.
14. Федосов В.М. Бюджетна система : підруч. / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури ; Тернопіль : Економічна думка, 2012. – 871 с.

Онищенко С. В.

Голян Я. С.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена проблеме дефицита государственного бюджета в условиях глобализируемой среды. В исследовании проанализировано состояние дефицита Государственного бюджета Украины и выявлены современные тенденции его формирования. Исследована динамика отношения дефицита государственного бюджета Украины к ВВП и его связь с государственным долгом.

Ключевые слова: доходы бюджета, расходы бюджета, дефицит государственного бюджета, государственный долг, валовой внутренний продукт.

Onyshchenko S. V.

Holyan Y. S.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

ANALYSIS OF DYNAMICS AND STATE BUDGET DEFICIT UKRAINE

Summary

The article is devoted to the problem of growing state budget deficit in the globalized environment. The state deficit of the State budget of Ukraine and modern tendencies of its formation. The dynamics of the budget deficit ratio to GDP Ukraine and its relationship with the public debt.

Keywords: budget revenues, expenditures, deficit of budget, public debt, gross domestic product.

УДК 330.322.5:657.922

Давиденко Д. О.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ЗАКОРДОННІ ОБ'ЄКТИ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Досліджено теоретичні питання процесу оцінювання ефективності інвестицій в закордонні об'єкти житлової нерухомості. Проведено розрахунки чотирьох альтернативних варіантів вкладення грошових коштів в об'єкти Туреччини. Визначено найвигідніший спосіб укладення договору для інвестора.

Ключові слова: закордонні інвестиції, договір куплі-продажу, інвестиційний договір, альтернативні інвестиції, інвестор, житлова нерухомість.

Постановка проблеми. Одним з альтернативних варіантів інвестування на ринку фінансових послуг є закордонний ринок нерухомості. На сьогодні сучасний ринок житлової нерухомості є одним з найперспективніших напрямів фінансування, що підтверджується неймовірною кількістю зацікавлених на ринку та не менш якісними пропозиціями з нерухомості у країнах, таких як Турція, Іспанія, Греція, Німеччина та інші, які надають вітчизняні агентства.

Такий ринок, на відміну від інших, має виражену матеріальну форму і високий рівень захисту від інфляції, можливість багатоцільового використання об'єктів. Однак інвестування в нерухомість все ж має і недоліки. Серед них можна виокремити низьку ліквідність і високі витрати, необхідні для проведення інвестиційної діяльності. Щоб уникнути небажаних витрат та оптимізувати процес вибору об'єкту для фінансування, необхідно контролювати найбільш відповідальний етап у системі управління реальними інвестиціями, а саме вірно здійснювати оцінку ефективності інвестиційного проекту. Саме від її об'єктивності залежить кінцевий результат для інвестора.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінки ефективності інвестицій в закордонні об'єкти житлової нерухомості є предметом досліджень багатьох вчених. Окремі аспекти процесу ефективного фінансування розглянули у своїх працях такі науковці: Л.Л. Лазебник [1], О.М. Ковалюк [2], В.Ю. Прокопенко [3] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишається невизначеним метод оцінки ефективності інвестування в закордонну нерухомість, який дозволить інвес-

тору збільшити вірогідність прийняття фінансово вигідного рішення.

Мета статті. Метою дослідження є оцінка ефективності інвестицій в закордонні об'єкти житлової нерухомості на прикладі однієї з європейських країн – Турції.

Виклад основного матеріалу. Можливими об'єктами інвестування є три об'єкти нерухомості первинного та один вторинного ринку Туреччини. Вихідні дані представлені в таблиці 1.1.

Розглядаються три можливі варіанти вкладення коштів, а саме: договір купівлі-продажу, інвестиційний контракт, іпотечне фінансування.

Розраховані витрати з оформлення договору та їх загальна сума за кожен з оцінюваних об'єктів показано в таблиці 1.2.

Як бачимо з таблиці 1.2, частка максимально можливих витрат, пов'язаних з оформленням договору купівлі-продажу, змінюється приблизно від 7 до 14%, залежно від вартості об'єкта.

Також необхідно врахувати ступінь ризику інвестицій, виражений у грошовій формі [4]. Для цього поточні витрати на об'єкті, що охоплюють ціну і витрати з оформлення договору, необхідно скоригувати на індекс інфляції. Сума поточних витрат і грошового вираження ризику дозволять дізнатися обсяг кінцевих максимально можливих витрат на кожен з аналізованих об'єктів. За даними на жовтень 2014 р., річний індекс інфляції в Туреччині складає 8,96% [5].

Розрахунок загальних витрат на купівлю об'єктів за договором купівлі-продажу показано в таблиці 1.3.

Як бачимо з таблиці 1.3, ризик у грошовій формі і витрати на оформлення договору призво-

Таблиця 1.1

Об'єкти нерухомості Туреччини

Тип	Площа	Загальні відомості	Вартість
Об'єкт перший (вторинний ринок)			
Квартира 1 + 1 (1 кімната, окрема кухня, передпокій, санвузол)	60 м ²	Новий комплекс, сауна, фітнес, басейн. 3-й поверх, вікнами на захід, з видом на гори. Центр Махмутлара, поруч центральний ринок, маркети, ресторани, банки. До моря 400 м.	49 тис. €
Об'єкт другий (первинний ринок)			
Апартаменти 2 + 1 (дві спальні, дві ванні кімнати, великий балкон)	89 м ²	Комплекс знаходиться в районі Махмутлар, квартири видові на гори і на море всього за 350 м. від пляжу. Комплекс з повною інфраструктурою. На території розташовані басейн, сауна, парковка і також критий паркінг, фітнес-центр. Крім цього, є керівний комплексом і цілодобова охорона.	74,9 тис. €
Об'єкт третій (первинний ринок)			
Апартаменти 1 + 1	65 м ²	Комплекс Novita 2 Residence розташований всього за 550 м. від пляжу, за 10 км від центру міста Аланія на кордоні районів Махмутлар і Каргиджак і за 30 хвилини від аеропорту GAZIPASA.	48 тис. €
Об'єкт четвертий (первинний ринок)			
Пентхаус 4 + 1*	245 м ²	-	196 тис. €

* З цього комплексу є можливість придбати апартаменти за такою схемою: початковий внесок – всього 30%, 20% – в безпроцентну розстрочку на 20 місяців, а решта 50% вартості квартири – у безвідсотковий кредит на 4 роки.

дять до того, що кінцеві витрати значно більші від початкової ціни.

Інвестиційний контракт – це контракт, що укладається суб'єктом при здійсненні ним інвестиційної діяльності [6]. Інвестиційний контракт так само передбачає додаткові витрати. Як правило, вони дорівнюють 9% від вартості об'єкта, при цьому покупець оплачує лише половину від суми витрат.

Також необхідно враховувати ступінь ризику інвестицій, виражений у грошовій формі [7]. Розрахунок загальних витрат на купівлю об'єктів за інвестиційним контрактом показано у таблиці 1.4.

Як бачимо з таблиці 1.4, основними витратами, які збільшують кінцеві, є саме ризик у грошовому вираженні.

Іпотечне фінансування полягає в тому, що: будь-хто, охочий придбати нерухомість, звертається в банк за фінансуванням з усіма необхідними документами [8]. Співробітники банку проводять аналіз платоспроможності клієнта, аналіз ринкової вартості об'єкта нерухомості і після цього укладають договір. Клієнт оплачує перший внесок банку. У день видачі фінансування банк направляє суму початкового внеску на погашення частини фінансування. Націнка розраховується на залишок фінансування [9]. У нашому випадку початковий внесок дорівнює 2 000 євро. При

цьому можлива розстрочка на рік під 8% річних на вторинному ринку, або 0% – на первинному.

Тут також необхідно враховувати ступінь ризику інвестицій, виражений у грошовій формі.

Розрахунок загальних витрат на купівлю об'єктів з використанням іпотечного фінансування показано в таблиці 1.5.

Як бачимо з таблиці 1.5, знову ризик у грошовому виразі більше впливає на кінцеві витрати, ніж витрати з іпотечного фінансування.

Дивлячись на розрахунки, можна зробити висновок, що найбільш вигідним варіантом для першого об'єкта є інвестиційний договір, а для другого, третього і четвертого – іпотечне фінансування. Для підтвердження результатів продовжимо розрахунки.

Під об'ємом інвестицій розуміється наявна кількість вільних коштів у інвестора. Як приклад візьмемо три різні числа на позначення можливих кількостей грошових коштів, які інвестор може дозволити собі інвестувати у певний момент часу. Тобто показник ефективності для найбільш вигідних варіантів інвестування слід розраховувати з врахуванням трьох випадків.

Випадок перший, коли інвестор має небагато вільних коштів. Вважатимемо, що $CF_t = 50\,000$ €. Розрахунок ефективності інвестицій показано у таблиці 1.6.

Таблиця 1.2

Витрати на оформлення договору купівлі-продажу

Вид витрат	Перший об'єкт	Другий об'єкт	Третій об'єкт	Четвертий об'єкт
Комісія агентства, €	1 225	0	0	0
ТАПУ, €	1 911	2 921,1	1 872	7 644
Кадастрові збори, €	300	300	300	300
Перевод грошей, €	588	898,8	576	2 352
Нотаріальне оформлення, €	490	749	480	1 960
Послуги юриста, €	200	200	200	200
Реєстрація компанії, €	2 000	2 000	2 000	2 000
Податок, €	98	149,8	96	392
Підключення ком. послуг, €	0	210	210	210
Всього витрат, €	6 812	7 428,7	5 734	15 058
Частка витрат від ціни об'єкта, %	13,90	9,92	11,95	7,68

Таблиця 1.3

Загальні витрати на купівлю об'єктів за договором купівлі-продажу

Об'єкт	Ціна, €	Витрати на оформлення договору, €	Поточні витрати, €	Ризик у грошовому вираженні, €	Кінцеві витрати, €
1.	49 000	6 812	55 812	5 000,7552	60 812,76
2.	74 900	7 428,7	82 328,7	7 376,65152	89 705,35
3.	48 000	5 734	53 734	4 814,5664	58 548,57
4.	196 000	15 058	211 058	18 910,7968	229 968,8

Таблиця 1.4

Загальні витрати на купівлю об'єктів за інвестиційним договором

Об'єкт	Ціна, €	Витрати покупця за контрактом, €	Поточні витрати, €	Ризик у грошовому вираженні, €	Кінцеві витрати, €
1.	49 000	2 205	51 205	4 587,968	55 792,97
2.	74 900	3 370,5	78 270,5	7 013,0368	85 283,54
3.	48 000	2 160	50 160	4 494,336	54 654,34
4.	196 000	8 820	204 820	18 351,872	223 171,9

Таблиця 1.5

Загальні витрати на купівлю об'єктів з урахуванням іпотечного фінансування

Об'єкт	Ціна, €	Витрати з іпотечного фінансування, €	Поточні витрати, €	Ризик у грошовому вираженні, €	Кінцеві витрати, €
1.	49 000	3 760	52 760	4 727,296	57 487,3
2.	74 900	0	74 900	6 711,04	81 611,04
3.	48 000	0	48 000	4 300,8	52 300,8
4.	196 000	0	196 000	17 561,6	213 561,6

Таблиця 1.6
Розрахунок ефективності інвестицій
для першого випадку

Об'єкт	Кінцева вартість, €	Об'єм грошових коштів, €	Ефективність, %
1.	55 792,97	50 000	89,63
2.	81 611,04	50 000	61,27
3.	52 300,8	50 000	95,60
4.	213 561,6	50 000	23,41

Випадок другий, коли інвестор має вільні кошти, які повністю покривають вартість більшості можливих об'єктів інвестування. Вважатимемо, що $CF_t = 150\ 000$ €. Розрахунок ефективності інвестицій показано у таблиці 1.7.

Таблиця 1.7
Розрахунок ефективності інвестицій
для другого випадку

Об'єкт	Кінцева вартість, €	Об'єм грошових коштів, €	Ефективність, %
1.	55 792,97	150 000	268,85
2.	81 611,04	150 000	183,80
3.	52 300,8	150 000	286,80
4.	213 561,6	150 000	70,24

Випадок третій, коли інвестор має вільні кошти, які повністю покривають вартість будь-якого з можливих об'єктів інвестування. Вважатимемо, що $CF_t = 250\ 000$ €. Розрахунок ефективності інвестицій показано у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8
Розрахунок ефективності інвестицій
для третього випадку

Об'єкт	Кінцева вартість, €	Об'єм грошових коштів, €	Ефективність, %
1.	55 792,97	250 000	448,09
2.	81 611,04	250 000	306,33
3.	52 300,8	250 000	478,00
4.	213 561,6	250 000	117,06

Для оцінки об'єктів важливі також і їх фізичні показники [10]. Передусім слід звернути увагу на показники, такі як площа квартири, місце розташування, наявність розвинутої інфраструктури поряд з об'єктом, наявність додаткових зручностей. Найбільш раціональним варіантом буде складання матриці ранжування цих показників за кожним з об'єктів.

Список літератури:

1. Лазебник Л.Л. Фінансові та інтегральні механізми модернізації національної економіки : моногр. / Л.Л. Лазебник. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 480 с.
2. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : моногр. / О.М. Ковалюк. – Л. : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 396 с.
3. Прокопенко В.Ю. Фінансово-кредитні інструменти наринку нерухомості: теорія та практика : моногр. / В.Ю. Прокопенко. – Х. : ВПП «Контракт», 2012. – 416 с.
4. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорельцева. – К. : Знання, 2008. – 717 с.
5. Індекс інфляції в Туреччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.muhassebedersleri.com/enflasyon-tufe-ufe/2014-enflasyon-tufe-ufe.html>.
6. Глосарій термінів Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europa.dovidka.com.ua/d.html>.
7. Горбунова Л.М. Договір купівлі-продажу / Л.М. Горбунова, С.В. Богачов, І.Ф. Іванчук, Ю.В. Трало ; М-во юстиції України. – К. : ТОВ «Поліграф-Експрес», 2006. – 61 с.
8. Коркуна І.І. Фонд фінансування будівництва виду «А» : методичний посібник / І.І. Коркуна. – Л. : ТРАНСБАНК, 2007. – 128 с.
9. Показатели инвестиционной привлекательности проекта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edu/dvgups.ru/METDOS/ITS/EKON_S/EKON_NEDV/METHOD/UP/iframe/3.htm.
10. Правові особливості договорів інвестиційного характеру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2445>.

Для оцінки площі встановлюємо норматив – не менше ніж $60\ m^2$ на кімнату (площа з урахуванням кухні, вітальні, санвузла).

Щоб отримати позитивну оцінку місця розташування, квартира повинна мати хороший вид з вікна або знаходитися поряд з центром.

Для отримання позитивної оцінки щодо наявності розвинутої інфраструктури об'єкт повинен знаходитися поряд з транспортними розв'язками, мати поблизу маркети, ресторани, банки.

Під додатковими зручностями розуміється наявність басейну, сауни, парковки, цілодобової охорони і т.д.

Об'єкту, що має найкращий результат за визначеним критерієм, виставляється оцінка «1», об'єкт, що демонструє гірший результат, порівняно з іншими об'єктами, отримує оцінку «4».

Використовуючи ці показники, можемо скласти матрицю оцінки об'єктів інвестування. Вона представлена в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9
Матриця оцінки об'єктів

Показник	Перший об'єкт	Другий об'єкт	Третій об'єкт	Четвертий об'єкт
Площа	3	4	1	2
Розташування	1	2	3	4
Інфраструктура	1	2	3	4
Зручності	2	1	3	4

Отже, можна зробити висновок, що найбільш вигідним з погляду ефективності є третій об'єкт, але з урахуванням оцінки додаткових чинників, він суттєво програє першому об'єкту. Отже, найбільш раціональним було б інвестувати кошти саме в перший об'єкт.

Висновки та пропозиції. Безумовно, процес інвестування в житлові об'єкти нерухомості є актуальним питанням дослідження для сучасних економістів. Різноманітність варіантів фінансування сприяє виникненню альтернатив, які представлені широким спектром методів та схем вигідного вкладення грошових коштів інвестором. У цій статті досліджено альтернативи фінансування в зарубіжну нерухомість Туреччини та визначено, що серед трьох представлених об'єктів інвестору раціонально фінансувати в перший (квартира 1+1) шляхом підписання інвестиційного договору. Вибір такої альтернативи підтверджений власними розрахунками та має рекомендаційний характер, тому остаточне рішення приймає інвестор.

Давиденко Д. А.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЗАРУБЕЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ ЖИЛИЩНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы процесса оценивания эффективности инвестиций в зарубежные объекты жилищной недвижимости. Проведены расчеты четырех альтернативных вариантов вложения денежных средств в объекты Турции. Определен самый выгодный способ заключения договора для инвестора.

Ключевые слова: зарубежные инвестиции, договор купли-продажи, инвестиционный договор, альтернативные инвестиции, инвестор, жилищная недвижимость.

Davidenko D. O.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

EVALUATION OF EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS IN FOREIGN RESIDENTIAL PROPERTY

Summary

The theoretical aspects of the evaluation process of efficiency of investments in foreign objects of residential properties. The calculations of the four alternatives investment funds in Turkey objects. It determines the most profitable way to enter into an agreement for the investor.

Keywords: foreign investment, contract of sale, investment agreement, alternative investments, investor, housing estate.

УДК 336.11:658

Давиденко Н. М.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто, яким чином забезпечується стійкість підприємства і яку роль в цьому відіграє фінансове планування. Розглянуто проблему вивчення теоретичних аспектів забезпечення фінансової стійкості підприємства. Стійкість підприємства є відображенням успішного планування і досягається ефективним та ритмічним налагодженням роботи підприємства завдяки вмілому управлінню виробничими фондами і джерелами їх формування, за рахунок фінансового планування. Описано головні завдання фінансового планування підприємства. Запропоновано послідовність планування фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Ключові слова: планування, фінансова стійкість, управління, фінансова стратегія, грошовий потік.

Постановка проблеми. В сучасних умовах порушення пропорцій відтворення вартості підприємств реального сектору економіки однією з ключових проблем стає забезпечення їх фінансової стійкості. Перед вітчизняними підприємствами постає незначеність, яка має макроекономічну природу і призводить до неточності у визначенні параметрів динаміки їх стійкого розвитку. У зв'язку з цим підприємства повинні адаптуватися до змін зовнішнього середовища, розпізнавати кризові ситуації та запобігати впливу їх небажаних наслідків на фінансову стійкість. Фінансове планування діяльності підприємств є інструментом управління фінансами, що дозволяє визначати потенційні можливості розвитку та зводити до мінімуму вплив невизначеності та ризику. Досягнення позитивних результатів діяльності підприємств в умовах невизначеності можливе на підставі комплексних планових рішень за критеріями фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес фінансового планування діяльності підприємств, за рахунок якого забезпечується стійкість підприємства, передбачає прийняття великої кількості різноманітних рішень, пов'язаних

із встановленням орієнтирів діяльності організації, дослідженням макро- і мікропоказників, моделюванням сценаріїв розвитку подій, формуванням планів та проектів тощо. Питання організації фінансового планування висвітлюються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких М.Д. Білик [1], О.С. Білоусова, І.А. Бланк, Р. Брейлі, О.Є. Гудзь, Є.Є. Іонін [2], Б. Колас, О.О. Кравченко, В.Й. Плиса [3], В.В. Степура [4], О.О. Терещенко, Д. Хан та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначаючи про вагомий внесок науковців у цій сфері, слід зауважити, що окремі аспекти фінансового планування діяльності аграрних підприємств потребують подальшого дослідження. Зокрема це стосується розкриття місця, ролі та функцій фінансового планування в забезпеченні фінансової стійкості аграрних підприємств, методичного забезпечення формування системи інтегрованого фінансового планування.

Мета статті. Головною метою дослідження є вивчення і аналіз методів управління фінансовою стійкістю підприємства з метою розробки послідовності планування фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-економічна криза 2008–2010 рр. завдала значних збитків сільському господарству, якому належить провідна роль у галузевій структурі народногосподарського комплексу України, та показала його низьку конкурентоспроможність на вітчизняному та міжнародному ринках. Передумовами зростання ролі фінансового планування в сучасних умовах є [4, с. 165]:

- нестабільність та динамічність умов функціонування підприємств;
- посилення конкурентної боротьби;
- загострення проблем збуту продукції;
- збільшення ступеня невизначеності ринкової кон'юнктури;
- необхідність координації обмежених фінансових ресурсів підприємства для забезпечення прибутку і стійкого зростання;
- необхідність мобільності та гнучкості при прийнятті управлінських рішень.

Фінансове планування є ефективним процесом щодо управління господарською діяльністю агроформувань. Саме тому сьогодні перед суб'єктами господарювання постає проблема удосконалення системи фінансового планування, що пов'язане з необхідністю забезпеченості високої гнучкості, мобільності та контролю за його здійсненням в умовах швидких змін зовнішнього середовища та підвищення обсягів фінансових ризиків [2].

При цьому фінансове планування слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується дотримання його технології і методики розробки. Організація фінансового планування можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою системи організаційних, методологічних і технічних методів, способів та прийомів.

Фінансове планування – це складний процес, який охоплює аналіз фінансового стану агроформування, розроблення загальної фінансової стратегії.

Основною проблемою організації фінансового планування є відрив стратегічних планів від оперативних. Для більшості підприємств ключовими показниками при складанні фінансового плану є виручка, собівартість і прибуток. Водночас не прогнозуються показники, такі як фінансова стійкість, запас фінансової міцності, темпи економічного зростання. Безсистемність планування діяльності підприємств призводить до втрат прибутковості, зниження ефективності і утворює ризики щодо закріплення тенденції до стійкого зростання.

Успішне функціонування фінансів і активний вплив на суспільні процеси залежить від ефективного планування руху фінансових ресурсів, формування, розподілу фондів грошових коштів на всіх рівнях господарювання. Об'єктами фінансового планування є: на макrorівні – фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту; на мікрорівні – доходи підприємств, взаємовідносини з державним бюджетом і державними позабюджетними фондами, фінансові інвестиції, позикові кошти, обігові кошти, джерела їх формування та поповнення.

У системі показників комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону важлива роль належить фінансовим результатам виробничої діяльності підприємств, стан і показники яких формують стійкість господарювання аграрних підприємств.

Під економічною стійкістю розвитку виробництва будемо розуміти максимально можливу адаптацію виробничої системи (аграрного підприємства) до всього набору (переліку) можливих наслідків господарської діяльності.

Економічна стійкість аграрного підприємства досягається під час здійснення стратегічного і оперативного управління, зокрема:

- досягнення конкурентоспроможності аграрного підприємства;
- фінансової стійкості;
- здатності агроформування до диверсифікації виробництва;
- інвестиційної активності аграрного підприємства;
- організаційно-економічної цілеспрямованості аграрного підприємства.

Отже, основою економічної стійкості повинна стати можливість аграрного підприємства протистояти впливу зовнішнього середовища на основі прийняття ефективних рішень в області виробництва, фінансового і маркетингового менеджменту, використання яких дозволяє отримувати прибуток і виконувати свої зобов'язання перед акціонерами.

Фінансова стійкість аграрного підприємства – це стабільна наявність фінансових ресурсів, достатніх для виконання фінансових зобов'язань, здатність аграрного підприємства фінансувати власну економічну та виробничу діяльність, наявність балансу між позитивними і негативними грошовими потоками, сукупна оцінка рівня його платоспроможності, ліквідності, рентабельності, кредитоспроможності та інших показників, а також передумова досягнення аграрним підприємством довгострокової фінансової рівноваги.

Фінансова стійкість залежить також від стану внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на обсяги залучення фінансових ресурсів. До внутрішніх факторів передусім слід зарахувати достатність прибутку. Стійкість залежить також від номенклатури і якості виробленої продукції, структури, обсягу і можливостей мобілізаційних фінансових ресурсів, резервів і запасів, ступеня досягнення цільової функції фінансового менеджменту.

Зовнішні фактори характеризуються ступенем стабільності навколишнього середовища, стану в галузях аграрного сектору, можливостями конкурентного середовища, ємності ринку тощо. Якщо прийняти, що S – множина станів рахунків аграрного підприємства, тоді (рис. 1) є графічною схемою зміни коштів на рахунках аграрного підприємства, при цьому S_i – стан рахунку, а $p_i(t)$ – ймовірність знаходження системи S в стані S_i .

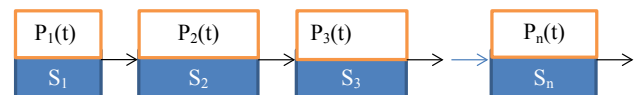


Рис. 1. Зміна коштів на рахунку агроформування

За сучасних умов інформаційна база фінансового менеджменту на аграрних підприємствах не є досконалою. Це обумовлено тим, що в основі інформаційного забезпечення покладено дані бухгалтерського обліку з орієнтацією на користувачів інформації, які не впливають на прийняті управлінські рішення; по-друге, переважно при представленні оперативної інформації управлінському персоналу відсутня її формалізація й систематизація; по-третє, невикористання планування, зокрема фінансового, є значною перешкодою щодо

побудови ефективної діяльності аграрного підприємства на перспективу.

Це пов'язано з тим, що сучасні передові економічні системи є надзвичайно складними. В них є багато ринків (робочої сили, капіталів, товарів, цінних паперів, фінансових ресурсів тощо), які розвиваються як за спільними для всієї системи законами, так і за такими, які функціонують і розвиваються тільки за властивими для окремих ринків.

За таких умов розробка загальної фінансової стратегії аграрного підприємства (постановка фінансових задач і цілей) та складання поточних фінансових планів мають важливе методологічне значення стають основою постійних сценарних ситуаційних задач.

Під економічною ситуацією розумітимемо сукупність подій, обставин, які розвиваються у часі та прорості і мають певні економічні наслідки, які стають основою прийняття управлінських рішень. Щоб прийняти рішення, необхідно у об'єкта виділити його суттєві характеристики, які відрізняють його від інших об'єктів і таким чином, визначають особливості цього об'єкта з погляду керуваності й аналізу, умов досягнення поставленої мети.

Під об'єктом управління будемо розуміти систему, детермінований рух якої повністю обумовлений і не має випадковостей. Об'єкт характеризується такими ознаками: станом, поведінкою, структурою, функціями, метою функціонування. При цьому частина ознак має якісний характер, а частина – кількісний. Для досягнення сталого розвитку господарської діяльності необхідно врахувати:

- стан узгодженості цілей комплексного розвитку економіки об'єкта господарювання (аграрних підприємств);

- ресурсне забезпечення з метою здійснення певного виду економічної діяльності, зокрема можливих змін в зайнятості трудових ресурсів, особливостей використання фінансових ресурсів як окремого напрямку функціонування об'єктів управління на основі розроблених фінансових стратегій;

- рівень доходності прогнозованого виду фінансової діяльності, що забезпечує розширене відтворення виробництва;

- оцінку пріоритетів окремих складових у розвитку економічного зростання об'єкта, тобто обґрунтувати вибір напрямків господарської діяльності в умовах нестабільної економіки і моделей фінансового управління.

При цьому об'єкт може використовувати ресурси власні і запозичені із зовнішнього середовища з метою забезпечення беззбиткової виробничої діяльності. Так виникають лінії поведінки об'єкта в тій чи іншій ринковій ситуації в умовах власного стану або впливу зовнішнього середовища.

Формування критеріїв фінансової стійкості – це одна зі складних проблем теорії та практики управління, яка пов'язана з перетворенням цілей і моделі майбутнього в кількісні показники. Втім сучасні умови господарювання створили передумови для використання критеріїв фінансової стійкості у практиці планування, зокрема: 1) використання цих критеріїв на всіх етапах процесу розробки і реалізації планових рішень; 2) використання критеріїв фінансової стійкості як засобу подолання зростання конфліктності інтересів та впливу невизначеності зовнішнього середовища. У цьому зв'язку можна виділити дві сфери застосування критеріїв фінансової стійкості:

- для оцінки результативності діяльності і фінансової стійкості підприємства та його центрів відповідальності;

- у процесі розробки планових рішень для оцінки майбутніх результатів та вибору придатного варіанту рішень.

Розглянемо показники фінансової стійкості аграрних підприємств (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, в агрохолдингу «Зерновий Альянс» коефіцієнт автономії за досліджуваній період знизився і є нижчим за оптимальний нормативний рівень. Значення коефіцієнту свідчить, що на кінець 2014 р. у кожному ста гривнях вкладених активів підприємства 42 грн складають власні кошти. Деяко краща ситуація прослідковується в агрохолдингу «Агротрейд», де у 2013 р. значення коефіцієнта автономії було в межах нормативного значення. В цілому обидва агрохолдинги з огляду отриманих результатів мають реальні можливості підвищення фінансової стійкості та нарощення стабільності.

Таблиця 1

Динаміка показників фінансової стійкості аграрних підприємств

№ п/п	Показник	Норм. знач.	Агрохолдинг «Зерновий альянс»			Агрохолдинг «Агротрейд»		
			Роки		Абсолютне відхилення, +/-	Роки		Абсолютне відхилення, +/-
			2013	2014		2013	2014	
1	Коефіцієнт автономії	0,5	0,43	0,42	-0,01	0,50	0,40	-0,1
2	Коефіцієнт фінансової залежності	>1	1,13	1,21	+0,08	0,14	0,23	+0,09
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,2	4,16	3,47	-0,42	6,27	4,75	-1,32
4	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	>0,1	0,34	0,16	-0,18	1,43	1,26	-0,19
5	Коефіцієнт фінансової стійкості	-	0,75	2,11	+1,36	0,99	0,67	-0,32
6	Коефіцієнт фінансування	max 1	1,34	0,47	-0,87	1,01	1,49	+0,48
7	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,4	2,20	1,93	0,27	0,23	0,25	+0,02
8	Коефіцієнт співвідношення реальних активів і вартості майна	-	0,75	0,70	-0,05	0,73	0,69	-0,04
9	Коефіцієнт поточних зобов'язань	-	1,0	1,3	+0,03	1,0	1,3	+0,03
10	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	-	1,3	1,4	+0,01	1,1	1,2	+0,01
11	Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	-	1,15	1,17	+0,02	0,67	1,11	+0,44

Проведений аналіз відомих показників фінансової стійкості підприємств показав, що: вони характеризують лише окремі аспекти фінансового стану підприємств; отримані оцінки за деякими показниками є взаємозалежними; оцінки за незалежними показниками можуть бути суперечливими, що не дозволяє дати цілісну характеристику погіршення або поліпшення фінансової стійкості. Узагальнення накопиченого досвіду теорією і практикою господарювання дозволило зробити певні висновки: необхідне комплексне використання однієї виміру кількісних та вартісних; під час оцінювання фінансової стійкості необхідно уникати дублювання і забезпечити диференційований підхід до визначення ключових показників фінансової стійкості; формування системи критеріїв і обмежень повинно відповідати принципу «зниження невизначеності».

Сьогодні підприємства для функціонування на ринку та збереження конкурентоспроможності повинні постійно планувати свою господарську діяльність. При цьому кожна зміна несе не тільки загрози, але й нові додаткові можливості для досягнення майбутньої економічної вигоди. Підприємство повинно своєчасно виявляти зовнішні та внутрішні фактори нестійкості фінансового стану, проводити стратегічні та оперативні зміни для збереження фінансової стійкості. Отже, необхідно вивчати способи управління фінансами підприємства та використовувати нові підходи, які дозволять сповна реалізувати переваги планування фінансової стійкості [1]. При розробці послідовності планування фінансової стійкості підприємства необхідно враховувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища в їх тісному взаємозв'язку, розподіл залучених підприємством фінансових ресурсів, обсягів фінансових вкладень за конкретними напрямками діяльності підприємства, структурними підрозділами та проектами, що реалізуються підприємством.

Етап 1 – планування фінансового розвитку підприємства [2]. На цьому етапі проводиться постановка завдань стратегії і тактики стійкого фінансового розвитку підприємства. Встановлюються альтернативні шляхи розвитку і формулюються основні напрямки розвитку для подальшої роботи над ними. Завданням прогнозу на цьому етапі є детальне вивчення можливостей підвищення економічної активності підприємства у перспективних напрямках економічного росту. Проводиться оцінка затрат на реалізацію кожної альтернативи використання фінансових ресурсів та її ефективності відповідно до поставлених цілей.

Етап 2. А) аналіз фінансової стійкості підприємства [3]. Оцінка фінансового потенціалу підприємства. Здійснюється аналіз внутрішніх факторів – складових потенціалу підприємства. На цьому етапі необхідно визначити, наскільки цілеспрямовано, взаємоузгоджено та раціонально взаємодіють елементи фінансової системи між собою, наскільки раціонально організована сама система, її структура, тому що від цього залежить величина фінансового потенціалу, а отже, і наближення фінансової системи до стійкої рівноваги. Стан фінансової системи підприємства тим ближ-

чий до стійкої рівноваги, чим більший потенціал підприємства.

Б) Аналіз впливу зовнішнього середовища на фінансову стійкість. Значну увагу на цьому етапі треба приділити фактору найбільш слабких елементів фінансової системи підприємства. Від прогнозу цього етапу вимагається виявлення основних обмежень у технологічній області, у відтворенні основного капіталу, у виробничо-організаційній, макро- та мікроекономічній, інституційній сферах і т.д. Необхідно проаналізувати, яким чином підприємство може успішно протидіяти зовнішнім факторам та реагувати на них, посилюючи позитивні наслідки у власному фінансовому стані.

В) Прогнозування фінансової стійкості підприємства. Проводиться комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства та визначається тип фінансової стійкості за обраний період часу, а також можливі критичні точки розвитку фінансової системи. Важливою складовою методики оцінки та прогнозування фінансової стійкості є чіткий розподіл дії планів стратегічних і оперативних заходів залежно від типу фінансового стану підприємства.

Етап 3 – Розробка рекомендацій для управління фінансовими ресурсами підприємства. Для підприємства управління фінансовою стійкістю може виступати важливим фактором підвищення ефективності його діяльності, тому що дозволяє оптимізувати процес використання різних видів ресурсів. На цьому етапі проводиться аналіз наявних можливостей запобігання фінансовій нестійкості на основі виконання вимог щодо економічного розвитку підприємства [2]. Отже, використання такої послідовності планування фінансової стійкості підприємства повинно забезпечити стійкий розвиток підприємства, фінансування різних видів діяльності підприємства із зовнішніх та внутрішніх джерел, а також раціональне використання фінансових ресурсів.

Висновки і пропозиції. Дослідження впливу процесу планування на стійкість підприємства дає нам змогу зробити висновок, що ефективна діяльність підприємства не може бути забезпечена без механізму планування. Зазначимо, що процес планування повинен використовувати усі сучасні методи, враховувати сукупність показників економічного, виробничого, соціального напрямку діяльності та забезпечувати ефективну розробку стратегії розвитку підприємства як головного поєднувача стійкості діяльності та механізму процесу планування у єдине ціле. Стійкість підприємства досягається за рахунок ефективного та ритмічного налагодження роботи підприємства, завдяки вмілому управлінню виробничими фондами й джерелами їх формування, саме цьому сприяє розробка бізнес – плану, що є складовою планування. Кожне підприємство, незалежно від масштабів й виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням. Відсутність планування супроводжується помилковими рішеннями, несвоєчасною зміною орієнтації, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого стану та банкрутства.

Список літератури:

1. Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами / М.Д. Білик // Збірник наукових праць. – К. : Науково-дослідницький економічний інститут. – 2006. – Вип. 9. – С. 79–84.
2. Іонін Є.Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу : моногр. / Є.Є. Іонін, М.М. Овчинникова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 311 с.

3. Плиса В.Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : моногр. / В.Й. Плиса, І.І. Приймак. – Л. : Видавництво ННВК «АТБ», 2009. – 144 с.
4. Степура В.В. Передумови впровадження внутрішньфірмового планування на машинобудівних підприємствах / В.В. Степура // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – Луганськ : СНУ ім. В.Даля. – 2009. – № 3(133). – С. 161–165.

Давиденко Н. Н.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассмотрено, каким образом обеспечивается устойчивость предприятия и какую роль в этом играет финансовое планирование. Рассмотрена проблема изучения теоретических аспектов обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Устойчивость предприятия является отражением успешного планирования и достигается эффективным и ритмичным налаживанием работы предприятия благодаря умелому управлению производственными фондами и источниками их формирования за счет финансового планирования. Описаны главные задачи финансового планирования предприятия. Предложена последовательность планирования финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: планирование, финансовая устойчивость, управление, финансовая стратегия, денежный поток.

Davydenko N. M.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

FINANCIAL PLANNING AS A INSTRUMENT OF SUPPORT FINANCIAL STABILITY ENTERPRISES

Summary

This article discusses how the company ensured stability and the role it plays in financial planning. The problem of studying the theoretical aspects of financial stability of the company. The stability of the company is a reflection of the successful planning, which is achieved by effective and rhythmic setting up a company through the skillful management of assets and sources of their formation, due to financial planning. We describe the main objectives of financial planning company. The sequence planning of financial stability entities.

Keywords: planning, financial stability, management, financial strategy, cash flow.

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 65.012.123

Абесінова О. К.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні питання аналізу конкурентоздатності персоналу. Проведено порівняльний аналіз поняття «конкурентоздатність персоналу» в контексті зростання ролі та значущості персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано семифакторну модель аналізу конкурентоздатності персоналу.

Ключові слова: аналіз, конкурентоздатність персоналу, конкурентоспроможність підприємства, кадровий потенціал, індивідуальний кадровий потенціал, факторна модель.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічного розвитку однією з основних конкурентних переваг будь-якого підприємства є професійне ядро його кадрового потенціалу. Для кожного підприємства стає надважливим дослідження своєї позиції серед конкурентів у питанні ефективності та продуктивності роботи персоналу. Це зумовлює важливість визначення конкурентоспроможності штату працівників підприємства.

Конкурентоздатність персоналу відіграє важливу роль не тільки як аспект конкурентоспроможності підприємства, але й як фактор формування попиту на працівника на ринку праці. Отже, аналіз факторів та видів такої конкурентоздатності персоналу є необхідним для підвищення конкурентоспроможності не тільки підприємств, але й держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які вивчали конкурентоздатність персоналу, можна назвати І.Ф. Вірину [1], Є.А. Галузо [2], А.Я. Кібанова [3], Р.П. Колосову [4], Г.Г. Маликьян [4], Н.А. Ляпкину [5], М.Г. Саєнко [6], С.І. Сотнікову [7], В.Є. Соколову [8], А.Ф. Степусь [9], Л.А. Тарасову [10], А.Г. Шатохіна [11], Т.В. Хлопову [12], Р.А. Фахутдінова [15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз результатів останніх досліджень підтверджує доцільність подальшого вивчення поставленої проблеми, зокрема методики аналізу конкурентоздатності персоналу підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення напрямків, складових та методів аналізу конкурентоздатності персоналу в сучасних умовах економічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні всі без винятку підприємства та фірми прагнуть до досягнення максимально високого ефекту у використанні сукупності ресурсів, що знаходяться в їх розпорядженні, для забезпечення конкурентних переваг над суперниками. Однак ритм життя незаперечно свідчить про те, що не кожен суб'єкт підприємницького бізнесу може зробити це. Тому забезпечення конкурентоспроможності пов'язане з реалізацією ключової мети кадрової політики підприємства – підвищенням конкурентоздатності персоналу.

Нині в усьому світі конкурентоспроможність стала одним з найважливіших понять, які визначають успішність суб'єкта господарювання на зовнішньому ринку, проте сучасна економічна наука досі не може дати як єдиного трактування змісту категорії «конкурентоспроможність», так і єдиного загальноприйнятого підходу до методів аналізу та формування її.

У контексті конкретного бізнесу це поняття формується шляхом поєднання позитивних ефектів від конкурентоспроможностей складових підприємства, які зображено на рисунку 1.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика компанії, що демонструє ступінь переваг над конкурентами підприємствами за оціночними показниками діяльності на певних ринках за певний проміжок часу [6, с. 156–158].

Конкурентоспроможність – здатність конкурувати, а конкурентними є переваги, які дозволяють конкурувати. Тобто конкурентні переваги проявляються у конкурентних суб'єктів, фактори конкурентоспроможності [14, с. 53].

У свою чергу конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах [14, с. 23].

На думку провідних науковців, разом зі зростанням ролі й значущості персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства необхідно поставити питання щодо визначення конкурентоздатності персоналу підприємства (табл. 1).

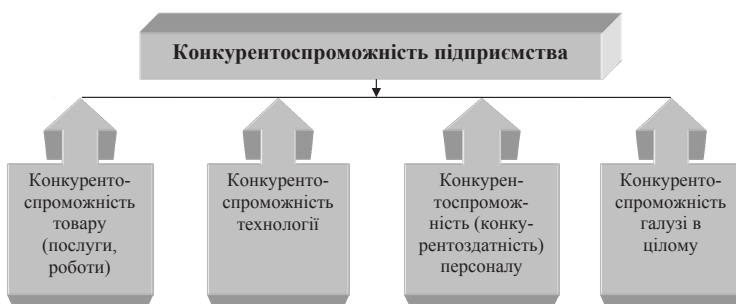


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності підприємства

Провівши порівняльний аналіз поняття «конкурентоздатність працівника», визначимо, що конкурентоздатність характеризується ступенем розвитку індивідуального кадрового потенціалу, який виражається логічною формулою [9]:

$$OK+Z+N+ZB+DP = \sum EKП, \quad (1)$$

де ОК – фактори освіти та кваліфікації,
 З – фактор знань,
 Н – фактор навичок,
 ЗВ – фактор здібностей,
 ДР – фактор досвіду,
 КЗп – конкурентоздатність працівника,

∑ЕКП сума елементів кадрового потенціалу кожного працівника підприємства.

Враховуючи склад елементів кадрового потенціалу працівника, показаний на рисунку 2, пропонуємо розширити формулу 1 до семифакторної моделі:

$$КЗп = \sum_{n=1}^7 EKПn = ПКП+КМП+ТВП+ТВП+ПР+ОСП+ЛП+ПСФП, \quad (2)$$

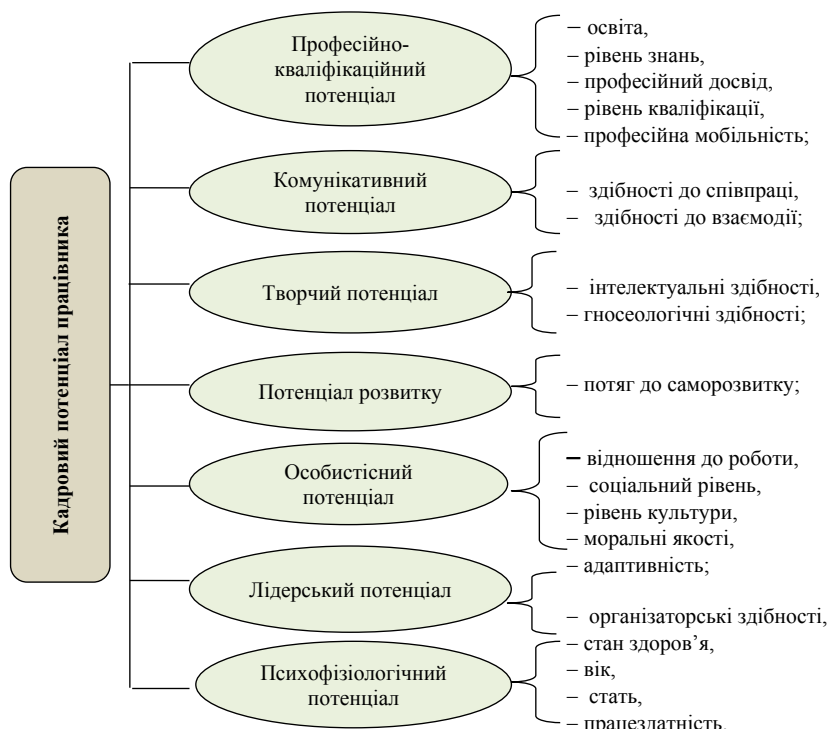


Рис. 2. Склад елементів кадрового потенціалу працівника

Джерело: розроблено автором на основі [13; 14]

Таблиця 1

Порівняльний аналіз визначень поняття «конкурентоздатність працівника»

Визначення	Джерело	Коментарі
Конкурентоздатність працівника – це властивість людського капіталу, яка характеризує ступінь задоволення ринкової потреби у праці.	С.І. Сотнікова [7, с. 22]	Дані визначення розкривають ступінь відповідності здібностей працівника вимогам ринку та роботодавців та відповідно можливість участі в соціально-економічному розвитку країни.
Конкурентоздатність – здатність сучасного працівника знайти роботу на ринку праці.	Г.Г. Маликьян, Р.П. Колосова, А.Г. Шатохин [4; 11]	
Конкурентоздатність працівника – інтегральна характеристика, яка відображає ступінь відповідності рівня розвитку індивідуального трудового потенціалу вимогам конкретного робочого місця у певний момент часу, яка дозволяє працівнику з відповідною вірогідністю розраховувати на збереження зайнятості.	Т.В. Хлопова [12]	Розглядається рівень підготовки та професіоналізму працівників підприємства в термінах їх відповідності конкретному робочому місцю чи посаді.
Конкурентоздатність працівника – ступінь розвитку професійної компетентності працівника як якісної характеристики його індивідуальної робочої сили.	Є.А. Галузо [2]	
Конкурентоздатність працівника – здатність працівника успішно конкурувати на ринку праці з працівниками, які мають аналогічну професію, спеціальність, рівень кваліфікації. Конкурентоздатність забезпечується високим рівнем професіоналізму та компетентності, особистісними якостями, мотивацією та інноваційним потенціалом.	В.Є. Соколова, А.Я. Кібанов [8; 3]	Здатність працівника витримувати конкуренцію на ринку праці є його пріоритетною характеристикою.
Конкурентоздатність працівника – здатність виграти у конкурентів економічні змагання за краще робоче місце в його професійній галузі завдяки найкращій відповідності сукупних якісних характеристик робочої сили виробничому потенціалу конкретних робочих місць та суб'єктивним уподобанням роботодавців.	Н.А. Ляпкіна [5]	
Конкурентоздатність працівника – соціально-економічна категорія, яка характеризує потенційні здібності людини до праці. Конкурентоздатність залежить від трьох видів здібностей: 1) сукупність якостей, які характеризують здатність до праці; 2) володіння навичками пошуку підходящої роботи, а також вміння переконати роботодавця у своїх перевагах порівняно з іншими кандидатами; 3) здатність задовольняти конкретну потребу покупця робочої сили.	І.Ф. Віріна [1]	В основу визначень покладено принцип наявності у працівника відповідних властивостей і якостей, які дають можливість високих індивідуальних досягнень у трудовій діяльності.
Конкурентоздатність працівника залежить від його вроджених і набутих якостей (психофізичні, професійно-кваліфікаційні, ділові), що дозволяють реалізувати трудовий потенціал.	Л.А. Тарасова [10]	
1. Конкурентоздатність працівника з позиції працівника – відносна міра вартості робочої сили, а з боку роботодавця – відносна міра її цінності. 2. Конкурентоздатність працівника як економічна категорія – це, з одного боку, відносна міра розвитку людських трудових ресурсів або працездатність. А з іншого – конкурентоздатність працівника є абсолютною мірою запасу людських трудових ресурсів.	А.Ф. Степусь [9]	В основу визначення покладено, з одного боку, розвиток людських трудових ресурсів, а з іншого – міру накопичення людських трудових ресурсів.

Джерело: сформовано автором на основі [1–12]

де ЕКП – елементи кадрового потенціалу працівника (рис. 2):

ПКП – професійно-кваліфікаційний потенціал,
КМП – комунікативний потенціал,
ТВП – творчий потенціал,
ПР – потенціал розвитку,
ОСП – особистісний потенціал,
ЛП – лідерський потенціал,
ПСФП – психофізіологічний потенціал.

На підставі поняття «конкурентоздатність працівника» можна дати визначення конкурентоздатності персоналу підприємства, яке є інтегрованим ключовим фактором розвитку персоналу.

Ми вважаємо, конкурентоздатність персоналу підприємства – фактор, який регулює ступінь розвитку кадрового потенціалу працівників підприємства, він дозволяє підприємству в наявних умовах виробляти та реалізовувати продукцію, яка за своїми характеристиками є більш привабливою, ніж продукція конкурентів.

Дослідивши ряд наукових літературних джерел, необхідно зазначити, що питання аналізу конкурентоздатності як окремого працівника, так і персоналу підприємства в цілому вивчена недостатньо. Більше того, майже не дослідженими залишаються питання аналізу розвитку конкурентних переваг кадрового потенціалу, а також аналізу взаємозв'язку конкурентоздатності окремих працівників та конкурентоздатності всього персоналу підприємства.

Виходячи з наведених формул, пропонуємо визначити конкурентоздатність персоналу підприємства за такою формулою:

$$KЗп = \sum_{n=1}^7 EKПn \quad (3)$$

де КЗп – конкурентоздатність всього персоналу підприємства,

КЗп – конкурентоздатність окремого працівника,

n – кількість працівників підприємства,

ЕКП – елементи кадрового потенціалу працівника.

Але для більш ефективної оцінки конкурентоздатності персоналу необхідно провести аналіз прояву кожного з зазначених елементів, враховуючи їх питому значущість, яка визначається експертним шляхом.

Вибір зазначених елементів залежить від категорій оцінюваних працівників і від того, як передбачається використовувати одержувані результати. При розробці складу елементів

кадрового потенціалу працівника необхідно виконати такі дії:

1) визначити групу посад, за якими визначаються елементи кадрового потенціалу (за професійними ознаками);

2) виявити істотні фактори діяльності для цих груп;

3) оцінити елементи за такими пунктами:

– чи дійсно важливі обрані елементи;

– чи достатньо інформації, щоб оцінити кадровий потенціал за обраним елементом.

4) описати елементи за шкалою оцінки;

5) згрупувати і проранжувати елементи (тобто визначити вагу факторів, що впливають на результат діяльності).

Це необхідно для того, щоб розділити основні і допоміжні показники діяльності співробітника.

Як правило, багато керівників намагаються визначити якомога більше істотних факторів для аналізу персоналу, вважаючи, що в цьому випадку оцінка буде найбільш повною. Але насправді все виявляється зовсім не так. Аналіз за всіма можливими факторами забирає багато часу і в підсумку результати виходять розмитими. Щоб цього уникнути, необхідно визначити, які фактори (елементи) найбільш важливі для оцінки конкурентоздатності персоналу підприємства, а які зайві – це дозволить заощадити сили і час при аналізі персоналу.

Зауважимо, що конкурентоздатність працівника є головною складовою конкурентоспроможності підприємства в цілому. Яка, у свою чергу, характеризується наявністю конкурентних переваг та певною конкурентною позицією на ринку

Висновки і пропозиції. Отже, в результаті проведеного дослідження було обґрунтовано доцільність проведення аналізу конкурентоздатності персоналу в комплексному аналізі використання кадрового потенціалу з метою визначення конкурентних переваг працівника. Запропонована семифакторна модель дозволить отримати більш повні результати щодо оцінки конкурентоздатності персоналу. На основі узагальнення та зіставлення наукових поглядів учених щодо сутності конкурентоздатності працівника встановлено, що наявні визначення цього поняття змінювалися та змінюються разом зі зміною підходів до управління людською діяльністю. Ось чому сьогодні виникає потреба в поглибленні і вдосконаленні методичних положень аналізу використання персоналу підприємства.

Список літератури:

1. Вирин І.Ф. Формирование и развитие конкурентоспособности специалистов на рынке труда : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И.Ф. Вирин. – М., 2007. – 46 с.
2. Галузо Е.А. Развитие конкурентоспособности персонала строительных Организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.А. Галузо. – М., 2008. – 42 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда : моногр. / А.Я. Кибанов, Ю.А. Дмитриева ; Гос.ун-т управления. – М. : ИНФРА, 2011. – 229 с.
4. Колосова Р.П. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Р.П. Колосова, Г.Г. Маликьян. – М. : Изд-во МГУ, 1996. – 623 с.
5. Ляпкина Н.А. Обеспечение конкурентоспособности персонала в условиях его старения: на примере машиностроительных предприятий г. Рубцовска : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Ляпкина. – Бийск, 2007. – 160 с.
6. Саенко М.Г. Стратегия підприємства : підруч. / М.Г. Саенко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
7. Сотникова С.И. Управление карьерой : учеб. пособие / С.И. Сотникова. – М. : ИНФРА, 2001. – 326 с.
8. Соколова В.Е. Развитие конкурентоспособности управленческого персонала железных дорог : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.Е. Соколова. – Хабаровск, 2006. – 177 с.
9. Степун А.Ф. Формирование конкурентоспособности работника : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Л.А. Тарасова. – Ижевск, 2007. – 30 с.
10. Тарасова Л.А. Конкурентоспособность работников энергетической системы: факторы формирования, критерии оценки : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Л.А. Тарасова. – Саратов, 2007. – 181 с.
11. Шатохин А.Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.Г. Шатохин. – Ярославль, 2000. – 23 с.

12. Хлопова Т.В. Развитие трудового потенциала и повышениек конкурентоспособности персонала пердприятий / Т.В. Хлопова. – Иркутск, 2004. – 328 с.
13. Одегов Ю.Б. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю.Б. Одегов, В.Б. Бучин, К.Л. Андреев. – Саратов : Изд-во Саратовского ун-та, 1999. – 346 с.
14. Андрушків Л. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства (дослідницькі аспекти) / Л. Андрушків, О. Мельник // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наукових праць. – К. : КНЕУ, 2012. – Вип. 27. – С. 6.
15. Фахутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособие / Р.А. Фахутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

Абесинова Е. К.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы анализа конкурентоспособности персонала. Проведен сравнительный анализ понятия «конкурентоспособность персонала» в контексте роста роли и значимости персонала в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Предложена семифакторная модель анализа конкурентоспособности персонала.

Ключевые слова: анализ, конкурентоспособность персонала, конкурентоспособность предприятия, кадровый потенциал, индивидуальный кадровый потенциал, факторная модель.

Abessinova O. K.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FEATURES OF PERSONNEL COMPETITIVENESS ANALYSIS AS A PART OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Summary

Theoretical analysis of competitiveness of personnel issues. Comparative analysis of the concept of „staff competitiveness” in the context of the increasing role and importance of staff in ensuring competitiveness. A model for the analysis of the competitiveness of the staff.

Keywords: analysis, competitiveness, human resources, individual human potential, factor model.

УДК 657.471:006.015.5

Бондар Т. Л.

Київський національний торговельно-економічний університет

МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню особливостей облікового відображення витрат на забезпечення якості продукції на лікєро-горілчаных підприємствах. Розроблено методику фінансового обліку витрат на забезпечення якості продукції на основі процесного підходу. Наведено рекомендації щодо її застосування на прикладі бізнес-процесів лікєро-горілчаного підприємства.

Ключові слова: методика обліку, витрати на забезпечення якості продукції, процесний підхід, бізнес-процес, лікєро-горілчані підприємства.

Постановка проблеми. В умовах впровадження та функціонування системи управління якістю на підприємствах з'явилися нові вимоги до організації та введення обліку. Це пов'язано з тим, що сформована на більшості підприємствах внутрішня облікова система не відповідає сучасним запитам системи управління якістю і потребує суттєвого реформування. Тобто бухгалтерський облік не завжди може реалізувати свої функції щодо надання необхідною інформацією про витрати на забезпечення якості для оцінки діяльності підприємства. Насамперед це пояснюється відсутністю рекомендацій щодо облікового відображення таких витрат на рахунках бухгалтер-

ського обліку і, як наслідок, вони не виділяються із загальної суми витрат підприємства.

Розробка методики фінансового обліку витрат на забезпечення якості продукції, повинна відповідати принципу процесного підходу до управління якістю, задекларованого міжнародними стандартами ISO серії 9000. Це дозволить надавати повну та достовірну інформацію про витрати по бізнес-процесам, які характеризують якість продукції з урахуванням використаних ресурсів, для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми облі-

кового відображення витрат на забезпечення якості продукції на рахунках бухгалтерського обліку зробили такі науковці, як: О.І. Анфіногенова [1], К.В. Гульпенко, Н.В. Тумашик [3], Ю.Г. Гушян [4], І.В. Десяткіна [5], О.М. Зенова [6], Дж. Кампанелли [7], Н.А. Морозова-Герасимович [8; 9], В.М. Пархоменко [10], І.В. Поправко [11], Т.Д. Попова [12], І.Ю. Тимрієнко [13; 14], Г.О. Трегубова [15], З.Ю. Хамдамов [16], К.А. Ягмур [17]. Здобутки вітчизняних та зарубіжних вчених стали підґрунтям для подальшого вдосконалення обліку витрат на забезпечення якості продукції на підприємствах лікєро-горілчаної галузі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукових публікацій на вказану тему, показав, що існують різні погляди щодо відображення витрат на забезпечення якості на рахунках бухгалтерського обліку. Однак, незважаючи на вагомий результат вчених, відсутні рекомендації щодо методики фінансового обліку витрат на забезпечення якості лікєро-горілчаної продукції на основі процесного підходу.

Мета статті. Удосконалити методику облікового відображення витрат на забезпечення якості продукції за бізнес-процесами на прикладі підприємств лікєро-горілчаної галузі.

Виклад основного матеріалу. Методика обліку витрат на забезпечення якості продукції повинна надавати дані для обчислення вартості якості в цілому за кожним бізнес-процесом та за окремими видами витрат у відповідності до вимог інформаційного забезпечення системи управління якістю на підприємстві [11]. При розробці методики обліку витрат на забезпечення якості варто дотримуватися таких вимог:

- відповідність цілям фінансового обліку;
- надання повної та достовірної інформації;
- відповідність встановленим нормам законодавства, специфіці галузі та діловій етиці;
- достатність інформації (загальні та специфічні вимоги);
- єдність синтетичного та аналітичного обліку;
- можливість практичного впровадження методики обліку;
- мінімізація витрат на організацію і здійснення обліку [11].

І.В. Поправко зазначає, що від правильності розробки методики обліку витрат на забезпечення якості залежить повнота та достовірність інформації, яка генерується в обліковій системі підприємства, а також ефективність обліково-аналітичного забезпечення системи управління якістю.

Як зазначає Дж. Кампанеллі [7], зв'язок між витратами на якість і рахунками бухгалтерського обліку виникає тоді, коли якість продукції не відповідає вимогам. Прикладом може бути рахунок, на якому враховують витрати на переробку і виправлення браку (рахунок 24 «Брак у виробництві»). Але такий підхід суперечить сучасній концепції управління якістю і не дозволяє створити інформаційну базу для системи управління якістю на підприємстві. Тому необхідно розробити практичні рекомендації щодо отримання необхідної інформації з даних бухгалтерського обліку.

При розробці методики обліку витрат на забезпечення якості Ю.Г. Гушян пропонує керуватися такими критеріями:

1) дані про витрати повинні служити інструментом для обґрунтування дій, направлених на підвищення якості, і для оцінки їх ефективності;

2) включення до складу зібраних даних інформації про другорядні витрати є недоцільним [4].

Кожне підприємство самостійно визначає склад витрат, які для нього є «другорядними». Враховуючи принципи управління якістю, до таких слід віднести витрати, які є несуттєвими з огляду на перший критерій або отримання інформації про які є неефективним (економічно недоцільним).

Рахунки бухгалтерського обліку є носіями інформації і засобом її отримання. Для виділення ознак узагальнення інформації необхідно піддати аналізу всю сукупність об'єктів бухгалтерського обліку, всі явища і процеси, які відносяться до даних об'єктів обліку, які необхідно відобразити в системі обліку [3]. Під час дослідження було з'ясовано, що хоча облік витрат на забезпечення якості на підприємствах не ведеться, однак витрати присутні у розосередженому і знеособленому вигляді на синтетичних рахунках обліку поточних витрат і в різних статтях калькуляції.

Підходи деяких науковців до побудови методики відображення витрат на забезпечення якості продукції на рахунках бухгалтерського обліку можна поділити на чотири групи, які представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Підходи науковців
щодо облікового відображення витрат
на забезпечення якості продукції**

№ п/п	Автор	Основа організації обліку витрат			
		Спеціальний рахунок	Субрахунок до рахунку «Виробництво»	Субрахунок до рахунку «Інші витрати операційної діяльності»	Аналітичні рахунки до рахунків обліку
1.	Т.Д. Попова	+			
2.	О.І. Анфіногенова	+			
3.	Н.А. Морозова-Герасимович	+			
4.	Г.О. Трегубова	+			
5.	О.М. Зенова	+			
6.	І.Ю. Тимрієнко		+		
7.	З.Ю. Хамдамов		+		
8.	К.А. Ягмур			+	
9.	В.М. Пархоменко				+
10.	І.В. Десяткіна				+

Перша група науковців рекомендує відкрити спеціальний збірно-розподільчий рахунок «Витрати на забезпечення якості». Думки науковців розійшлися у питанні побудови аналітичного обліку. Відкривати аналітичні рахунки до синтетичного вони пропонують за місця виникнення витрат, тобто за окремими підрозділами, ділянками, цехами.

Т.Д. Попова пропонує ввести новий окремий збірно-розподільчий рахунок «Витрати на якість» з трьома субрахунками:

- «витрати на підвищення якості продукції»;
- «витрати на забезпечення необхідного рівня якості»;
- «втрати від невідповідності» [12].

О.І. Анфіногенова у своєму дослідженні дійшла висновку щодо з виділення субрахунків:

- «витрати на забезпечення заданого рівня якості»;

– «втрати від невідповідності продукції» [1].

На першому субрахунку О.І. Анфіногена рекомендує відображати власне виробничі витрати (на забезпечення якості виготовлення і контролю якості в процесі виробництва). На другому субрахунку – невиробничі витрати, пов'язані з усуненням дефектів (витрати, виявлені після постачання продукції: повторний контроль і випробування, втрати через зниження ціни внаслідок невідповідності поставленої продукції) і втрати від невірного браку продукції (витрати на гарантійне обслуговування, витрати на задоволення претензій споживачів та ін.).

Подібні субрахунки пропонує використовувати Н.А. Морозова-Герасимович. Проте вона надає їм інше значення. Так, на субрахунку «Витрати на забезпечення заданого рівня якості»: відображають продуктивні витрати (на забезпечення якості виготовлення і контроль якості в процесі виготовлення). На субрахунку «Втрати від невідповідності продукції»: відображають непродуктивні витрати, пов'язані з усуненням дефектів і втрат від остаточного браку продукції (витрати на виправлення дефектів, виявлених у процесі виробництва, витрати на задоволення претензій та ін.), тобто втрати від остаточного браку будуть складовою частиною втрат від невідповідності продукції [8].

По дебету рахунку «Витрати на забезпечення якості» упродовж місяця будуть відображатись витрати пов'язані з якістю, а в кінці місяця з кредиту цього рахунку будуть списуватися на рахунки «Виробництво», «Загальновиробничі витрати», «Адміністративні витрати», «Брак у виробництві», «Витрати майбутніх періодів» тощо [9].

Г.О. Трегубова пропонує окремий збірно-розподільчий рахунок «Витрати на забезпечення якості» з такими субрахунками:

- «витрати на контроль, випробування та оцінку якості продукції»;
- «витрати на попередження браку і організаційно-управлінські витрати на забезпечення якості» [15].

Тобто вона зосереджує увагу лише на витратах по забезпеченню відповідності і ігнорує втрати від невідповідності.

О.М. Зенова у своєму дослідженні орієнтується на особливості діяльності підприємства у зв'язку із забезпеченням якості продукції на всіх етапах життєвого циклу продукції і пропонує назвати рахунок 24 «Витрати на якість продукції» (за планом рахунків РФ). У дебеті цього рахунку враховувати фактичні витрати на якість списані з кредиту рахунків 23 «Допоміжне виробництво» та 28 «Брак у виробництві». Накопичена за звітний період сума з кредиту рахунку 24 «Витрати на якість продукції» пропонується списувати в рахунок дебет 20 «Производство» (23 «Виробництво»), що дозволить відображати витрати самостійною статтею у калькуляції виробничої собівартості продукції [6].

Узагальнюючи підходи науковців першої групи щодо облікового відображення витрат на забезпечення якості зазначимо, що

відкриття окремого збірно-розподільчого рахунку дозволить не втрачати витрати на забезпечення якості в загальній сумі витрат підприємства. Разом з тим такий підхід залишає не вирішеною низку питань. Зокрема: по-перше, інформація про витрати на забезпечення якості продукції буде мати узагальнюючий характер без розподілу між видами продукції; по-друге, не дозволить розподілити витрати між бізнес-процесами та відповідальними підрозділами.

Наступна група обліковців вважає доцільним враховувати витрати на забезпечення якості на окремому субрахунку до рахунку «Виробництво». Вони виходять з того, що сьогодні, за словами І.Ю. Тимрієнко, витрати на якість продукції обліковуються загальною сумою у складі прямих виробничих витрат на рахунок 23 «Виробництво» [13]. Це означає, що витрати на забезпечення якості певного виду продукції «зникають» в загальній сумі витрат на його виробництво. Тому, наприклад, З.Ю. Хамдамов пропонує відкрити до рахунку «Виробництво» субрахунок «Витрати, зумовлені покращенням якості продукції» [16]. Така методика не дозволить розподілити витрати за цільовим призначенням. Об'єднання витрат на забезпечення якості продукції на одному субрахунку є некоректним, адже такі витрати мають різні джерела фінансування та по-різному включаються до собівартості.

У свою чергу, І.Ю. Тимрієнко пропонує організувати аналітичний облік витрат на якість продукції (послуг) за видами витрат та статтями витрат з використанням кодів такої структури:

PPP XXXX YY, де:

(PPP) – перші три знаки відповідають номеру субрахунку за планом рахунків (наприклад, 231 – основне виробництво);

(XXXX) – наступні чотири знаки призначаються на основі Державного класифікатора продукції та послуг (наприклад, 3010 – витрати на якість при виготовленні масла селянського);

(YY) – останні два знаки встановлюються за класифікатором «Стаття витрат на якість» (дані витрати включаються до виробничої собівартості у складі інших витрат) [14].

К.А. Ягмур [17] облік витрат на забезпечення якості пропонує вести на субрахунок 941 «Витрати на дослідження та розробки» (рис. 1).

Доцільність використання цього субрахунку науковець пояснює тим, що витрати на забезпе-

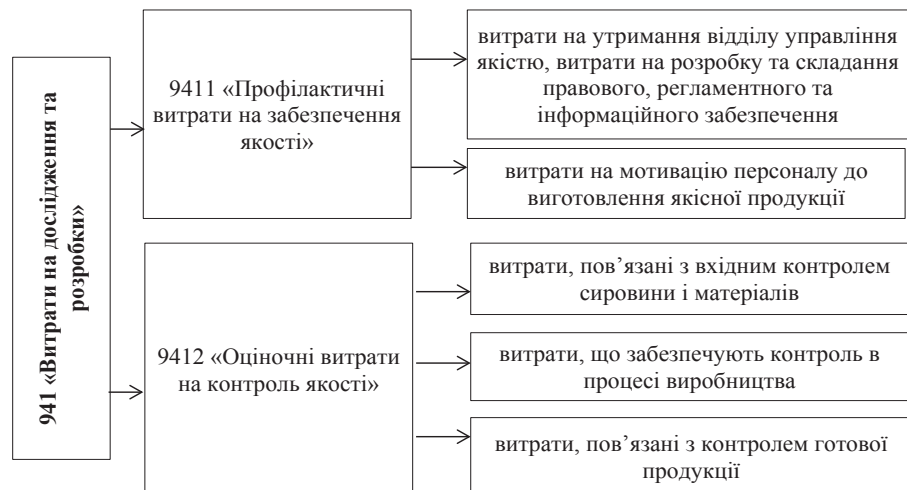


Рис. 1. Структура витрат на якість на рахунку 941 «Витрати на дослідження та розробки» (за К.А. Ягмур [17])

чення якості продукції можуть бути пов'язані не тільки з її виробництвом, а й з діяльністю адміністрації, а також реалізацією цієї продукції.

У кінці звітної періоду профілактичні витрати першої групи (субрахунок 9411) в повному обсязі списувати на синтетичний рахунок 92 «Адміністративні витрати». Сукупні витрати другої групи (субрахунок 9411) розподіляти між видами продукції. При цьому найбільш економічно виправданою базою розподілу К.А. Ягмур вважає прямі витрати на оплату праці або загальний (фізичний) обсяг виробництва продукції на звітну дату.

Оціночні витрати на забезпечення якості (друга група витрат), що протягом періоду акумулюються на субрахунку 9412 «Оціночні витрати на контроль якості», К.А. Ягмур пропонує розділити на три групи залежно від «стадії їхнього утворення»: вхідний контроль, процес виробництва (будівництва) та кінцевий контроль. Накопичені за дебетом субрахунку 9412 «Оціночні витрати на контроль якості», на думку автора, як і сукупні витрати другої групи субрахунку 9411 підлягають подальшому розподілу між видами продукції пропорційно прямим матеріальним витратам на контроль чи загальному обсягу виготовленої продукції на звітну дату і списанню на синтетичний рахунок 23 «Виробництво» на відповідні аналітичні рахунки. Витрати на оцінку та контроль третьої групи, пов'язані зі збутовою діяльністю, повністю списуються на синтетичний рахунок 93 «Витрати на збут».

Необхідно відзначити, що методика обліку витрат на якість продукції, запропонована К.А. Ягмур, з використанням рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» не відповідає вимогам Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. По-перше, вказаною інструкцією передбачено застосування субрахунку 941 для накопичення витрат на дослідження і розробки. К.А. Ягмур, пропонує до цього субрахунку відкрити субрахунки другого порядку 9411 та 9412 і відображати профілактичні витрати на забезпечення якості та оціночні витрати на контроль якості, що суперечить попередньо вказаному призначенню субрахунку 941. По-друге, накопичені на субрахунку 941 витрати, згідно інструкції списуються на рахунок 79 «Фінансові результати». Однак запропоноване К.А. Ягмур списання витрати з субрахунків 9411 та 9412 на рахунки 92, 93 та 23 не узгоджується з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку.

В.М. Пархоменко вважає за доцільне введення аналітичних рахунків для обліку витрат на забезпечення якості продукції до синтетичних рахунків 20 «Виробничі запаси», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві», 26 «Готова продукція», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», у розрізі «Витрати на якість». Широке застосування в бухгалтерському обліку комп'ютерної техніки, на думку вченого, дозволяє вести облік за різними аналітичними розрізами з метою одержання більш деталізованої і достовірної інформації [10].

Витрати, пов'язані з якістю продукції, що випускається, повинні бути згруповані за цільовим і функціональним призначенням. Таку деталізацію додаткових витрат В.М. Пархоменко пропонує проводити за статтями витрат, видами здійснюваних заходів, видами продукції, видами

діяльності, процесами, місцями виникнення витрат (центрами відповідальності) і джерелами фінансування. На нашу думку, запропонований метод обліку витрат є доречним, нескладним у застосуванні, передбачає відкриття аналітичних рахунків для накопичення витрат на забезпечення якості та може застосовуватися на кожному бізнес-процесі.

І.В. Десяткіна підтримує В.М. Пархоменка щодо недоцільності ведення обліку витрат на якість на окремому рахунку або на субрахунках другого та третього порядку на синтетичному рахунку 23 «Виробництво». Науковець рекомендує витрати на забезпечення якості обліковувати відповідно до стадій господарського процесу (придбання, виробництво, реалізація) [5]. При чому витрати, які виникають на першій стадії І.В. Десяткіна рекомендує обліковувати на синтетичному рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», витрати другої стадії – 23 «Виробництво» і 91 «Загальновиробничі витрати», а для відображення витрат третьої стадії «реалізації» передбачає синтетичний рахунок 93 «Збут».

На нашу думку, запропонована методика обліку витрат І.В. Десяткіної не задовольняє принцип процесного підходу до управління якістю, тому що вона не передбачає відкриття окремих субрахунків на яких накопичуються витрати на забезпечення якості і не дають змоги підрахувати вартість кожної стадії стосовно якості продукції.

Для того щоб облік витрат був ефективнішим, він повинен своєчасно надавати повну і достовірну інформацію, яку потребує система управління якістю підприємства з урахуванням специфіки діяльності із забезпечення якості продукції, доцільності обліку та можливості його поєднання з базовою системою бухгалтерського обліку на підприємстві.

Як вже зазначалося, діяльність із забезпечення якості на лікєро-горілчаному підприємстві пов'язана з протіканням процесів, які в бухгалтерському обліку розглядаються як різні об'єкти обліку, у т.ч. (процес постачання (бізнес-процес постачання), процес виробництва (бізнес-процеси виробництво та контроль якості готової продук-

Таблиця 2
Аналітичні рахунки обліку витрат на забезпечення якості продукції

Бізнес-процес	Код субрахунку	Назва рахунку (субрахунку)
Постачання	20/01	«Витрати на попередження»
	20/02	«Витрати на оцінку»
Виробництво	23/01	«Витрати на попередження»
	23/02	«Витрати на оцінку»
	23/03	«Витрати (втрата) на внутрішні дефекти»
	24/02	«Витрати на оцінку»
	24/03	«Витрати (втрата) через внутрішні дефекти»
	24/04	«Витрати (втрата) через зовнішні дефекти»
Контроль якості готової продукції	91/02	«Витрати на оцінку»
Збут	93/01	«Витрати на попередження»
	93/03	«Витрати на внутрішні дефекти»
	93/04	«Витрати на зовнішні дефекти»

Авторська розробка

ції) і процес реалізації (бізнес-процес збуту). Як показав проведений аналіз [2], витрати на забезпечення якості продукції виникають безпосередньо під час кожного бізнес-процесу. З огляду на це, в цілому погоджуємося з думкою В.М. Пархоменко та І.В. Десяткіної щодо обліку витрат на забезпечення якості продукції на різних рахунках бухгалтерського обліку.

Для організації відображення витрат на забезпечення якості продукції за їх призначенням та бізнес-процесами на рахунках бухгалтерського обліку пропонуємо застосувати аналітичні рахунки (табл. 2) та їх наступну структуру:

XX/YZ, де: перші два знаки – номер рахунку за Планом рахунків бухгалтерського обліку; останні два знаки – код статті витрат на якість, причому:

– 00 Витрати, не пов'язані зі забезпеченням якості продукції (має значення для рахунку 20 та 26).

- 01 «Витрати на попередження».
- 02 «Витрати на оцінку».
- 03 «Витрати через внутрішні дефекти».
- 04 «Витрати через зовнішні дефекти».

З урахуванням наведеної вище структури рахунків розроблена методика відображення витрат на забезпечення якості продукції на рахунках бухгалтерського обліку за основними бізнес-процесами на лікєро-горілчаному підприємстві (табл. 3).

Отже, аналізуючи вищенаведену таблицю, необхідно зазначити, що аналітичні рахунки по витратам на забезпечення якості продукції відкриваються до таких рахунків:

- 1 «Витрати на попередження» – 23, 93.
- 2 «Витрати на оцінку» – 23, 91.
- 3 «Витрати через внутрішні дефекти» – 23, 24, 93.
- 4 «Витрати (втрати) на зовнішні дефекти» – 24, 93.

Таблиця 3

Бухгалтерський облік витрат на забезпечення якості лікєро-горілчаної продукції

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Бізнес-процес «Постачання»		
1.1. Витрати на ремонт засобів вимірювання та випробувального устаткування, яке використовується для контролю якості сировини (здійсненні сторонніми організаціями). <i>Первинний документ: акт виконаних робіт</i>	20/01	63, 20/00, 22
1.2. Витрати на повірку (калібрування) та ремонт засобів вимірювання та випробувального устаткування, здійсненні підрозділом (працівниками) підприємства. <i>Первинний документ: акт виконаних робіт</i>		65, 66
1.3. Витрати на вхідний контроль сировини і матеріалів. <i>Первинний документ: записи в лабораторних журналах, акт руху проб спирту</i>	20/02	68,66,65
1.4. Витрати на амортизацію лабораторного обладнання		13
2. Бізнес-процес «Виробництво»		
2.1. Витрати на навчання та підвищення кваліфікації виробничого персоналу з питань забезпечення якості продукції. <i>Первинний документ: договір, акт наданих послуг</i>	23/01	63, 68
2.2. Витрати на навчання та підвищення кваліфікації виробничого персоналу з питань забезпечення якості продукції (власними силами). <i>Первинний документ: наказ, табель, акт виконаних робіт</i>		66,65
2.3. Витрати на проведення атестації виробничої лабораторії. <i>Первинний документ: акт виконаних робіт</i>		68, 39
2.4. Витрати на регенерацію або придбання нових фільтрів. <i>Первинний документ: накладна</i>	20/01	63
2.5. Витрати на здійснення контролю процесу виробництва, проведення випробувань напівфабрикатів працівниками лабораторії. <i>Первинний документ: записи в технологічних та лабораторних журналах, акт руху проб спирту</i>	23/02	65, 66
2.6. Витрати на амортизацію лабораторного обладнання	91/02	13
2.7. Витрати на виправлення браку, що виявлений у виробництві. <i>Первинний документ: накладна-вимога на відпуск сировини і матеріалів</i>	24/02	20/00, 65, 66
2.8. Вартість виправленого браку	23/00*	24/02
2.9. Вартість остаточного (невиправного) браку (не включає вартість тари багаторазового використання). <i>Первинний документ: акт про брак:</i> – відображення вартості вартість невиправного браку; – списанні вартості вартості невиправного браку з вини конкретної особи.	24/03 375	24/02 24/03
2.10. Вартість браку у зв'язку з використанням неякісної сировини чи матеріалів одержаних від постачальника. <i>Первинний документ: акт про брак</i>	374	24/03
3. Бізнес-процес «Контроль якості готової продукції»		
3.10. Вартість готової продукції переданої на випробування та атестацію	26/02	26/00
3.11. Витрати на випробування готової продукції (виконується зовнішніми організаціями). <i>Первинний документ: акт виконаних робіт</i>	93/01	63, 68
3.12. Повернення готової продукції, передана у виробництво	23	26/00
3.13. Витрати на сертифікацію готової продукції (виконується зовнішніми організаціями). <i>Первинний документ: акт виконаних робіт</i>	93/01	63,68
4. Бізнес-процес «Збут»		
4.10. Витрати на забезпечення якісного пакування, зберігання і транспортування готової продукції. <i>Первинний документ: розрахунково-платіжна відомість працівників (матеріально-відповідальних осіб)</i>	93/01	20/00, 65, 66
4.11. Втрати внаслідок виявлення покупцем низької якості продукції. <i>Первинний документ: претензійний лист</i>	704	36
4.12. Втрати внаслідок виявлення / виникнення невідповідностей під час зберігання, відвантаження та транспортування продукції	93/03	26/00

Авторська розробка

Наведена методика дозволяє розподілити витрати на забезпечення якості згідно з такими класифікаційними ознаками, як за цільовим призначенням та місцями виникнення витрат.

Висновки і пропозиції. Дослідження показало, що багато науковців приділяли увагу проблемі облікового відображення витрат на забезпечення якості продукції. Однак запропоновані науковцями рішення цієї проблеми не відповідають принципам і вимогам міжнародних стандартів менеджменту

якості. Впровадження системи управління якістю на підприємствах передбачає застосування процесного підходу, тому на основі цього підходу було розроблено методику фінансового обліку витрат на забезпечення якості продукції. Це дозволить, по-перше, отримувати інформацію про витрати на забезпечення якості продукції під час кожного бізнес-процесу; по-друге, оцінити ефективність кожного бізнес-процесу шляхом аналізу здійснених витрат та прийняти рішення щодо їх оптимізації.

Список літератури:

1. Анфіногенова О.І. Облік і аналіз витрат по забезпеченню якості продукції на промисловому підприємстві : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.12 «Бухгалтерський облік, контроль та аналіз господарської діяльності» / А.І. Анфіногенова. – Саратов, 1997. – 192 с.
2. Бондар Т.Л. Процесний підхід в управління витратами на забезпечення якості лікєро-горілкової продукції // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7.
3. Гульпенко К.В. Облік витрат на якість: сучасний підхід [Електронний ресурс] / К.В. Гульпенко, Н.В. Тумашик. – Режим доступу : www.sworld.com.ua/simpoz2/213.pdf.
4. Гушян Ю.Г. К вопросу качества продукции и его влияние на показатель себестоимости [Електронний ресурс] / Ю.Г. Гушян // – Режим доступу : www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/world_bok.../Gushian+.doc.
5. Десяткіна І.В. Відображення витрат на якість продукції підприємств ресторанного господарства: обліковий аспект / І.В. Десяткіна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу : міжнародний збірник наукових праць. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – № 2(20). – С. 168-175.
6. Зенова О.М. Облік витрат на забезпечення якості продукції : автореф. дис. ... на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.12 «бухгалтерський облік, статистика» / О.М. Зенова. – Нижній Новгород, 2001.
7. Кампанелли Дж. Внутрішня методика обліку витрат, пов'язаних з якістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.inventech.ru/lib/quality/quality-0022/.
8. Морозова-Герасимович Н.А. Методичні засади організації оперативного аналізу затрат на забезпечення якості на плодоовочеконсервних підприємствах / Н.А. Морозова-Герасимович // Вісник ЖДТУ/ Економічні науки. – 2004. – № 2(28). – С. 131-137.
9. Морозова-Герасимович Н.А. Управлінський облік і аналіз затрат на забезпечення якості продукції (на прикладі плодоовочеконсервних підприємств України) : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.09 / Н.А. Морозова-Герасимович. – К., 2003. – 197 с.
10. Пархоменко В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу витрат на якість продукції : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.09 / В.М. Пархоменко. – Житомир, 2011. – 640 с. Поправко І.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на якість в системі процесного підходу : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.12 / І.В. Поправко. – Воронеж, 2012. – 193 с.
11. Попова Т.Д. Облік витрат на якість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : fin-buh.ru/text/83781-1.html.
12. Тимрієнко І.Ю. Управлінський облік витрат на якість продукції: концептуальний підхід, теорія і практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Timrienko_109.htm.
13. Тимрієнко І.Ю. Обліковий аспект відображення витрат на якість продукції підприємств переробної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_3/40.pdf.
14. Трегубова Г.О. Учет качества промышленной продукции и затрат на его повышение : автореф. дис. ... на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерський облік, статистика» / Г.О. Трегубова. – Санкт-Петербург, 1993. – 17 с.
15. Хамдамов З.Ю. Совершенствование учета и анализа качества продукции /на примере предприятий и объединений машиностроения : автореф. дис. ... на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук. – М. : МГУ, 1983. – 19 с.
16. Ягмур К.А. Облік витрат на виробництво будівельної продукції: теорія, організація і методика : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.09 / К.А. Ягмур. – К., 2008. – 185 с.

Бондар Т. Л.

Киевский национальный торгово-экономический университет

МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО УЧЁТА ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Резюме

Статья посвящена исследованию особенностей учетного отражения затрат на обеспечение качества продукции на ликеро-водочных предприятиях. Разработана методика финансового учета затрат на обеспечение качества продукции на основе процессного подхода. Приведены рекомендации по ее применению на примере бизнес-процессов ликеро-водочного предприятия.

Ключевые слова: методика учета, затраты на обеспечение качества продукции, процессный подход, бизнес-процесс, ликеро-водочные предприятия.

Bondar T. L.

Kyiv National University of Trade and Economics

METHODOLOGY OF FINANCIAL ACCOUNTING OF COSTS TO ENSURE PRODUCT QUALITY

Summary

The article is devoted to peculiarities of accounting of the cost of providing quality products at distilleries. The developed methodology of financial accounting of the costs of providing quality products on the basis of the process approach. Provides guidance on its application on the example of the business processes distillery company.

Keywords: method of accounting, costs to ensure product quality, process approach, business process, distillery company.

УДК 657.1

Бондаренко Н. М.

Бідняк К. І.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Обґрунтовано роль внутрішньогосподарського контролю використання основних засобів на підприємствах. Визначено основні елементи організації внутрішньогосподарського контролю основних засобів. Окреслено основні завдання контролю основних засобів за етапами господарського контролю.

Ключові слова: контроль, внутрішньогосподарський контроль, організація, основні засоби, ефективність, управління.

Постановка проблеми. Одна з важливих проблем, що стоїть перед системою управління будь-якого підприємства, є створення на підприємстві дієвої системи управління його майном. Ефективність такої системи напряму визначається якістю інформації, що використовується для управління. Тому одним з найважливіших завдань, що має ставитися при побудові системи ефективного та раціонального використання майна підприємств, є формування на підприємстві достовірної інформації про рівень забезпеченості та ефективності використання основних засобів.

Внутрішньогосподарський контроль є основним джерелом інформаційного забезпечення управління підприємством, який розробляється власником та спрямований на забезпечення дотримання законності й економічної доцільності здійснення операцій, збереження майна, попередження, виявлення і виправлення суттєвих помилок та викривлень інформації, належне формування облікових даних та фінансової звітності.

У той же час сьогодні в Україні спостерігається недооцінка ролі внутрішньогосподарського контролю в господарській діяльності підприємства, внаслідок чого власники та керівники втрачають здатність впливати на процеси, які відбуваються на їх підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел з питань проведення внутрішнього контролю основних засобів дозволяє зробити висновок, що чимало праць вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів присвячено вивченню саме цієї теми. Вагомий внесок у вирішення зазначеної проблеми внесли: Ф. Бутинець, Г. Давидов, Н. Дорош, Б. Кругляк, Л. Кулаковська, Ю. Піча, В. Савченко, Б. Усач та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження показали, що на вітчизняних підприємствах досить мало уваги приділяється питанням організації та застосування у практиці засад внутрішнього контролю основних засобів. У зв'язку з цим, незважаючи на значні наукові здобутки, питання організації внутрішньогосподарського контролю основних засобів в сьогоденних умовах нестабільної економічної ситуації та постійних змін законодавства залишаються актуальними та потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Метою статті є дослідження теоретико-організаційних аспектів внутрішньогосподарського контролю основних засобів та з'ясування його ролі на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення ефективності управління значною мірою залежить від раціональної організації внутрішнього контр-

олю, оскільки прийняття управлінських рішень здійснюється в умовах невизначеності, зміни потенціалу економічного розвитку підприємства, дії дестабілізуючих чинників і ризику.

Внутрішній контроль необхідний передусім для забезпечення впевненості керівництва підприємства в тому, що всі керуючі впливи досягли своєї мети і всі вказівки виконуються. Саме тому у світовій практиці під контролем розуміють будь-яку процедуру, яка сприяє зменшенню схильності до ризику. Водночас він є складовою частиною ринкового механізму, одним із прийомів перевірки виконання прийнятих рішень, найважливішою функцією управління економікою.

На думку В.О. Шевчука, нехтуючи контролем, свідомо або несвідомо, суб'єкти втрачають можливість порівнювати, а також пізнавати реальність [1]. Важливість контролю підтверджує і М.С. Пушкар, стверджуючи, що відсутність контролю породжує хаос, а координація і узгодження діяльності структурних підрозділів стає неможливою [2].

В умовах сьогодення внутрішньогосподарський контроль повинен бути присутнім на всіх рівнях управління, здійснюватися безперервно та охоплювати всі організаційні структури підприємства.

Оскільки основні засоби мають значну частку в загальній сумі активів підприємства, є одним із найважливіших об'єктів фінансового обліку, тому потрібно установити контроль за їхнім рухом, організацією синтетичного й аналітичного обліку, визначенням зносу (амортизації), проведенням ремонту, модернізацією, оновленням застарілих і технічно недосконалих об'єктів.

Ефективність контролю господарської діяльності, зокрема, операцій щодо використання основних засобів залежить від раціональної його організації. Для забезпечення ефективності функціонування системи контролю призначені її базові елементи. Основними елементами контролю операцій із використання основних засобів є: об'єкти контролю; суб'єкти контролю; інформаційні джерела контролю; прийоми та методи контролю.

Процес організації внутрішньогосподарського контролю починається з формування мети та відповідних завдань проведення контролю. Мета і завдання внутрішнього контролю основних засобів показані на рис. 1.

Об'єктом внутрішньогосподарського контролю основних засобів є господарські операції з основними засобами, господарські процеси, які в сукупності становлять господарську діяльність підприємства. До них відносять: збереження власних і орендованих основних засобів; стан техніко-експлуатаційної дисципліни за операціями з основними засобами; стан бухгалтерського обліку та

звітності за операціями з придбання, руху, використання основних засобів.

Головна особливість внутрішньогосподарського контролю полягає в тому, що він проводиться працівниками підприємства, яке контролюється. При визначенні суб'єктів внутрішньогосподарського контролю слід враховувати, що: суб'єкт контролю повинен мати право на проведення контрольних заходів; суб'єкт контролю повинен володіти відповідними кваліфікаційними характеристиками, що дозволяють компетентно здійснити контроль; обов'язки суб'єкта з проведення контрольних заходів повинні бути закріплені документально,

що встановлює відповідальність за результатами контролю; якщо суб'єкт контролю виконує поряд з контрольними іншими функції, то в якості підконтрольних об'єктів йому повинні бути доручені об'єкти, що перебувають у сфері діяльності даного суб'єкта.

Відповідно, за повнотою охоплення контрольних функцій суб'єктами внутрішньогосподарського контролю їх класифікацію можна представити наступним чином (рис. 2) [3, с. 74]:

Для своєчасного та належного виконання всіх поставлених завдань перед внутрішнім контролем основних засобів суб'єкт контролю повинен

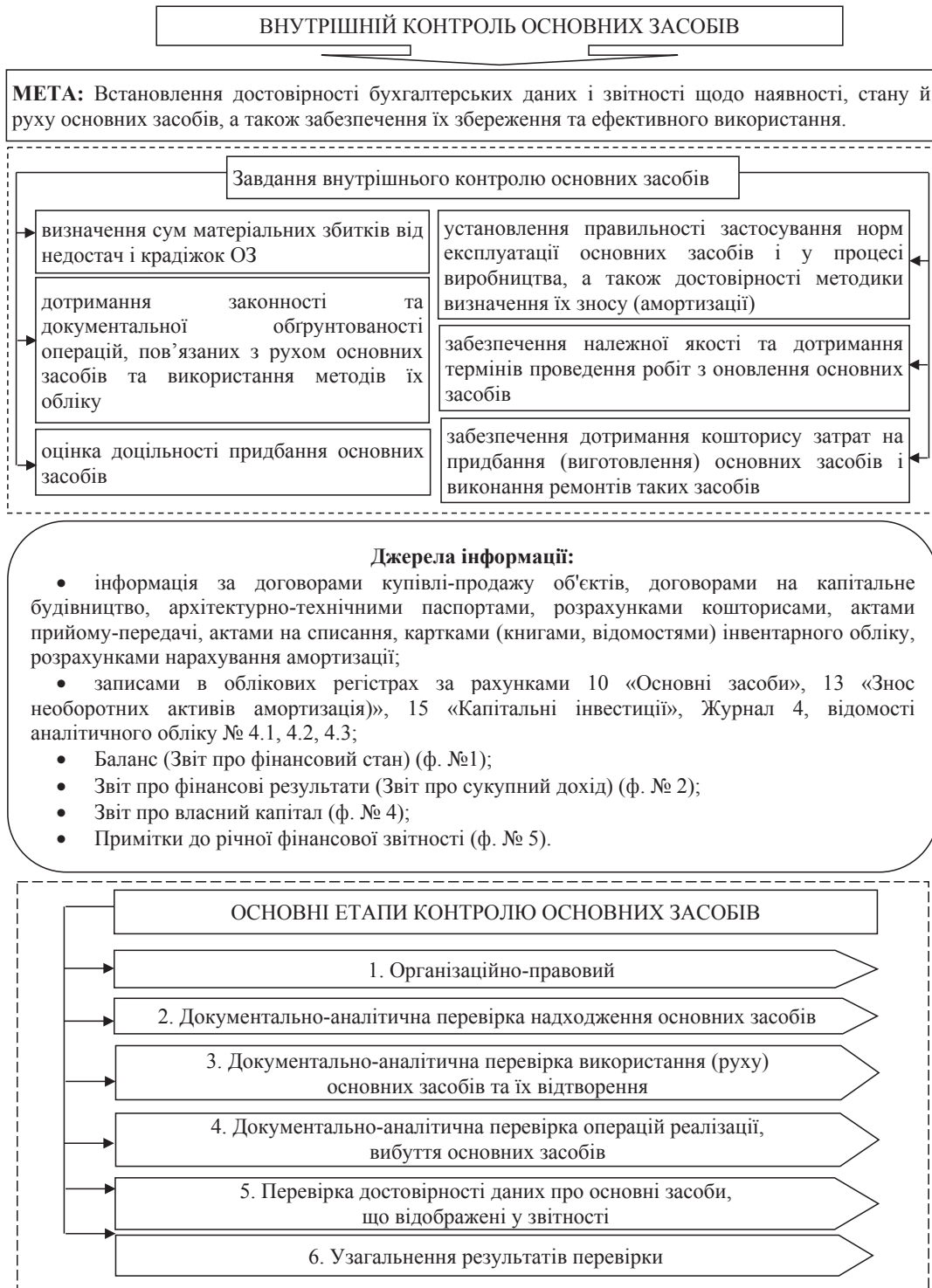


Рис. 1. Модель організації внутрішньогосподарського контролю основних засобів

бути забезпечений необхідною інформацією. Джерелами отримання такої інформації є: наказ про облікову політику підприємства; первинні документи щодо обліку основних засобів (договори купівлі-продажу об'єктів, договори на капітальне будівництво, архітектурно-технічні паспорти, розрахунки кошторису, акти прийому-передачі, акти на списання, картки (книжки, відомості) інвентарного обліку, розрахунки нарахування амортизації; тощо); реєстри аналітичного та синтетичного бухгалтерських обліків; Журнал 4 (відомості 4.1-4.3); Головна книга; фінансова та оперативна звітність підприємства; акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати внутрішнього контролю.

Ефективність внутрішнього контролю забезпечується завдяки поєднанню різних методів, способів і прийомів його здійснення. Під час здійснення внутрішнього контролю основних засобів суб'єктами контролю застосовуються три групи методів і прийомів контролю, а саме:

- 1) прийоми документального контролю;
- 2) прийоми фактичного контролю;
- 3) розрахунково-аналітичні методи контролю.

Проаналізувавши існуючу методику контролю основних засобів, дослідивши погляди різних вчених, представимо основні етапи контролю основних засобів підприємств за п'ятьма етапами (рис. 1).

Організаційно-правовий. На даному етапі контролеру необхідно ознайомитися із специфікою діяльності підприємства, досконало вивчити нормативно-правову базу щодо бухгалтерського обліку, аудиту та регулювання діяльності підприємства. Детальному розгляду підлягає також наказ про облікову політику, в т. ч. у частині організації обліку основних засобів, здійснюється оцінка надійності систем внутрішнього контролю основних засобів.

Таку оцінку можна зробити проведенням вибіркового тестування. Основними напрямками можуть бути: належне ведення первинної документації щодо операцій, пов'язаних з основними засобами, відповідне ведення пооб'єктного обліку основних засобів, належний рівень планування та проведення контрольних дій внутрішнього контролю.

Документально-аналітична перевірка надходження основних засобів. На цьому етапі контролер перевіряє правильність віднесення активів суб'єкта господарювання до основних засобів, розподіл їх за видами, встановлення критеріїв інвестиційної нерухомості. При цьому слід враховувати вимоги П(С)БО 27 «Необоротні активи» [4].

Далі перевіряють класифікацію основних засобів відповідно до вимог податкового законодавства, а також їх визнання. Перевіряють документи, що підтверджують право власності на об'єкти основних засобів, відповідність технічної та первинної документації цих засобів праці залежно від способів їх надходження.

Контролеру слід також

перевірити відповідність даних аналітичного обліку даним синтетичного обліку щодо достовірності та повноти відображення операцій, пов'язаних із надходженням основних засобів [5].

Документально-аналітична перевірка використання (руху) основних засобів та їх відтворення. Розбіжності в документальному оформленні наявності та руху основних засобів виявляють зіставленням сум, що наведені в інвентарних картках, і тих, які зазначені в описі інвентарних карток. Якщо розбіжності існують, з'ясовують причини та встановлюють винних осіб, а також дають конкретні рекомендації щодо поліпшення існуючого становища.

Значну увагу слід приділити зміні характеру використання основних засобів, зокрема, правомірності операцій переведення їх до складу інвестиційної нерухомості, переведення останньої до операційної нерухомості.

Документально-аналітична перевірка операцій реалізації основних засобів. На даному етапі перевіряють правомірність вибуття основних засобів, ознайомлюються з відповідними рішеннями керівництва на здійснення таких операцій, досліджують акти приймання-передачі, ліквідації, а також факт фіксування відповідних відміток бухгалтерією в інвентарних картках.

Перевірка достовірності даних про основні засоби, що відображені у звітності. На цьому етапі перевіряють дотримання принципів та якісних характеристик фінансової звітності при її складанні, значну увагу приділяють визначенню достовірності даних [4].

У процесі внутрішньогосподарського контролю основних засобів, як правило, виявляють такі порушення:

- несвоєчасне оприбуткування основних засобів;
- неправильне визначення первісної вартості об'єктів основних засобів;
- реконструкція (модернізація) основних засобів відображена як ремонт основних засобів;
- нарахування амортизації на повністю амортизовані об'єкти основних засобів, некоректна



Рис. 2. Класифікація суб'єктів внутрішньогосподарського контролю підприємства

кореспонденція рахунків при відображенні операцій з надходження та вибуття об'єктів основних засобів;

- неточності у визначенні термінів початку і закінчення нарахування амортизації для цілей бухгалтерського і податкового обліку, формальне проведення інвентаризації об'єктів основних засобів;
- недотримання порядку документування господарських операцій з основними засобами;
- не оприбуткування матеріальних ресурсів за наслідками ліквідації основних засобів.

Необхідність посилення контролю за основними засобами обумовлюється зростанням нестабільності зовнішнього середовища та ускладненням управління оборотними активами, що потребують механізму координації внутрішнього контролю; переміщенням акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього; необхідністю безперервного відстеження змін виробничого потенціалу підприємства; необхідністю мінімізації ризиків в управлінні оборотними активами та оцінки оборотних активів для визначення амортизаційної політики.

До кола проблем, які негативно впливають на розвиток процесів удосконалення контролю основних засобів, можна віднести: похибки у інформативності первинних документів з обліку основних засобів; низький рівень інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою, що представлено на підприємстві системою обліку, аналізу, аудиторського контролю; проблеми аналізу ефективності використання основних засобів і можливості її прогнозування тощо.

Наявність даних проблем обумовлює створення ефективної системи внутрішнього контролю основних засобів, яка включає: аналіз основних засобів підприємства за минулий період; аналіз структури та стану основних засобів; контроль за формуванням амортизаційної політики підприємства; контроль за своєчасним оновленням основних засобів підприємства; контроль за використанням основних засобів підприємства; внутрішній контроль використання основних засобів [6].

Варто також звернути увагу на зміни насамперед у частині підвищення оперативності та ефективності контролю основних засобів підприємств, що вимагає вирішення таких завдань: дослідження сутності основних засобів, їх складу, класифікації в різних галузях економічної науки; узагальнення та систематизація класифікації основних засобів; дослідження діючої методики нарахування амортизації, обліку та контролю зносу основних засобів; аналіз діючої організації та методики обліку основних засобів, впливу на них змін податкової

політики та виявлення шляхів її вдосконалення; розроблення рекомендацій з удосконалення методики контролю ефективності використання основних засобів із застосуванням інформаційних систем і технологій.

Для вирішення поставлених завдань варто здійснити такі дії:

- удосконалити методику обліку надходження основних засобів у системі аналітичних рахунків, що дозволить спростити систему бухгалтерських записів та контролю;
- розробити бухгалтерську модель економічного механізму амортизації, що сприятиме вирішенню проблем фінансового, внутрішньогосподарського контролю амортизаційних процесів та їх податкового аспекту;
- удосконалити методику обліку витрат на ремонті основних засобів, що підвищить ефективність управління витратами;
- розробити моделі залежності експлуатаційних витрат від віку устаткування, яка дозволить визначити доцільність проведення ремонту основних засобів [4].

Отже, дотримання усіх вищезазначених рекомендацій дозволить підприємству раціонально побудувати систему внутрішнього контролю, та допоможе тримати під контролем умови збереження основних засобів, наявність та ефективність їх використання.

Висновки і пропозиції. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що в умовах сьогодення здійснення внутрішньогосподарського контролю є дуже важливим. Проте керівництво підприємств дуже часто недооцінює роль внутрішнього контролю і тому нехтує ним. Це може бути зумовлено некомпетентністю представників управлінської ланки, економією на працівниках, які мають бути задіяні в контрольному процесі в ролі суб'єктів, та непридатністю результатів контролю внаслідок неналежної його організації.

В роботі було ідентифіковано основні елементи організації внутрішнього контролю основних засобів, окреслено основні завдання внутрішньогосподарського контролю основних засобів на різних його етапах, виконання яких забезпечить високий рівень проведення контролю.

Саме при ефективній взаємодії всіх елементів організації внутрішнього контролю він досягне своєї головної мети – забезпечити достовірні дані у процесі бухгалтерського обліку основних засобів, повноту і своєчасність відображення господарських операцій в облікових регістрах та правильність ведення обліку відповідно до прийнятої облікової політики.

Список літератури:

1. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (проблеми теорії, організації, методології) : [монографія] / В.О. Шевчук. – К. : КДТУ, 1998. – 371 с.
2. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : [монографія] / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
3. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль: [навч. посіб.] / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук]. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 496 с.
4. Лайко О.І. Вдосконалення обліку і аудиту основних засобів на підприємствах вітчизняної економіки / О.І. Лайко // Економіка та держава. – 2011. – № 8. – С. 28–34.
5. Даценко Г.В. Контроль основних засобів та шляхи його вдосконалення / Г.В. Даценко, Т.В. Андрієць // Економічні науки. – 2012. – № 7. – С. 27–29.
6. Черненко С.К. Природа основних фондів : [монографія] / С.К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 с.

Бондаренко Н. М.

Бідняк К. І.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

Обоснована роль внутріхосязйственого контролю использования основных средств на предприятиях. Определены основные элементы организации внутреннего контроля основных средств. Определены основные задачи контроля основных средств по этапам хозяйственного контроля.

Ключевые слова: контроль, внутріхосязйственный контроль, организация, основные средства, эффективность, управление.

Bondarenko N. M.

Bedniak K. I.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL USING THE FIXED ASSETS ON ENTERPRISE

Summary

The role of internal control using the fixed assets is reasonable on enterprises. The basic elements of organization internal control of the fixed assets are certain. Basic tasks to control of the fixed assets are outlined after the stages of economic control.

Keywords: control, internal control, organization, fixed assets, efficiency, management.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В. М.

Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України

ТОРГОВЕЛЬНІ ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ГАЛУЗИ

Імпортний тариф впливає на суспільний добробут через незворотні втрати, умови торгівлі, зменшення монопольного викривлення при зростанні випуску вітчизняної фірми. Добровільне експортне обмеження може бути вигідним для експортера. Таке обмеження сприяє кооперації експортера та імпортера.

Ключові слова: незворотні втрати, умови торгівлі, тариф, квота.

Постановка проблеми. Для України важливою галуззю є аерокосмічна, яка має подвійне використання (dual use) і виходить на міжнародні ринки [1]. Військові поставки (procurements) зіграли важливу роль у післявоєнному розвитку геоінформаційних систем (Geographic Information Systems, GIS), а згодом у появі систем земного стеження (earth-observing).

Аналіз досліджень і публікацій ґрунтується на картографії і розробці систем нанесення (overlay) карт XIX сторіччя [12; 45; 46]. Засновником GIS вважається Р.Ф. Томлінсон, який розробив Канадську GIS (Canadian GIS, CGIS) в середині 1960-х років за підтримки Міністерства сільського господарства (MCG) Канади. Іншими першопрохідцями в області GIS були Х. Фішер (H. Fisher) з Гарвардської лабораторії комп'ютерної графіки (США) і Д. Бікморот (D. Vickmorat) з Підрозділу експериментальної картографії (Великобританія) [12]. Геоінформаційна наука продовжує зіштовхуватися з фундаментальними інтелектуальними і технічними питаннями [20]. Починаючи з програми «Союз-Аполлон», сучасна GIS завдячує своєму розвитку і бурхливому зростанню двом технічними розробкам – комп'ютеру й орбітальному супутнику Землі. Комп'ютер привніс перехід від ручного виготовлення карт до використання цифрових технологій для вироблення тривимірних карт [8]. Соціально-політичні наслідки цих технічних змін в області географії були неоднозначними: одні дослідники GIS вважали надмірним наголос на програмі Corona у розвитку GIS [8], а інші вбачали в GIS риси імперіалізму [23; 43]. Програма Corona відіграла важливу роль як для комп'ютерів, так і для орбітальних супутників.

Вплив програми Corona був настільки всеосяжним, що важко вказати якісь істотні технології, застосування, набори даних GIS, які безпосередньо чи опосередковано не пов'язувалися з таємними авуарами військових і розвідувальних установ [9; 10]. Досліджувався вплив військових поставок, особливо програми Corona, на розвиток геодезії [9]. У 1950–1960-х роках Військово-Повітряні сили США підтримували створення й функціонування Інституту геодезії, фотограмметрії і картографії при Університеті Огайо Стейт. Цей Інститут вперше у США присуджував вищі наукові ступені у галузі геодезії, а також мав програму передової підготовки і робочих семінарів без присудження наукового ступеня. Учасників до цієї програми, а також до магістерської і док-

торської програм Інституту набирали здебільшого з військовослужбовців США та інших держав. Загальною метою досліджень Інституту була розробка інтегрованої світової системи геодезичних даних і земної моделі. Земна модель дозволяла націлюватися міжконтинентальним балістичним ракетам (intercontinental ballistic missiles, ICBMs), а також виявляти точки пуску (launch sites) ICBMs за допомогою космічних супутників. Після досягнення зазначеної мети Інститут у 1973 р. увійшов до складу факультету цивільної інженерії. До розсекречення програми Corona наприкінці 1995 р. значення технологій, розроблених у зв'язку з цією програмою, не усвідомлювало багато вчених, залучених до розробки GIS [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Пошук ринкових механізмів розвитку високотехнологічної галузі [2, 3].

Метою статті є запропонування торговельних засобів розвитку галузі. Дана робота була підтримана частково Програмою кар'єри випускників Маскі у громадській службі (Muskie Careers for Alumni in Public Service (CAPS) Program), фінансованою Бюро освітніх і культурних справ Державного департаменту США і втілюваною Міжнародною радою досліджень і обмінів (International Research & Exchanges Board, IREX) [21]. Висловлені погляди є власними думками автора і не представляють Muskie CAPS Program, Державний департамент США чи IREX.

Виклад основного матеріалу виходить з GIS як парадигми для військового і цивільного співробітництва установ, технологій, застосувань подвійного використання, названої розсунутою (shuttered) скринькою [11] на відміну від чорної скриньки. З одного боку, є секретний світ, населений тими, хто має допуск. З іншого боку, є відкритий світ цивільної науки. Розсунута скринька працює, координуючи відкриття і закриття ставнів з усіх боків, а погляд крізь скриньку весь час контролюється (шляхом абсолютного поділу між вмістом кожної частини скриньки) відкриттям і закриттям ставнів у тандемі, можливість безпечного проходження через скриньку матеріалів і людей у довольному напрямку. Те, що може проходити через скриньку, включає кошти, людей з їхнім досвідом, засоби й обладнання, здобутки і пов'язані дані, знання і наукові результати [11]. Прикладом є взаємозв'язок між секретною Світовою геодезичною системою (World Geodetic System, WGS) і несекретним Геологічним оглядом

США (U. S. Geological Survey, USGS). Цивільним дослідникам типово надають необмежений доступ лише до нижчої версії WGS, яку оприлюднює USGS. Коли цивільним агентствам надають доступ до нижчих версій фотографій Corona для картографічних застосувань, приховують походження образів (imagery) і джерело даних [11]. При цьому розсувна скринька означає, що цивільний світ володіє ресурсами завдяки успіху програми Corona, картографічних установ і геодезії, але Corona має доступ до технологій за межами спроможності будь-якої цивільної організації і більшості урядових агентств.

На початку 1960-х років інженери й учені Національної адміністрації авіації і космосу США (National Aeronautics and Space Administration, NASA) започаткували дослідження та експерименти розробки технології моніторингу земних ресурсів з космосу. Коли NASA вперше започаткувала програму технології земних ресурсів (Earth Resources Technology) у 1964 р., ця програма вважалася здебільшого вправою, що дозволить NASA виводити більше людей у космос, ніж проектом з конкретними цілями моніторингу ресурсів або менеджменту (з 1972 р., коли був запущений супутник Landsat-1, цю програму називають Landsat). Порівняно мало зусиль було здійснено для оцінки потреб таких агентств, як Погодне бюро США (U.S. Weather Bureau), USGS, МСГ США [34]. Найдокладнішими дослідженнями супутникової системи Landsat залишаються роботи [34; 47] за участі Відділу наукової політики Служби досліджень Конгресу США. Викладені технічна історія Landsat [27] та огляди стратегії США дистанційного зондування [38; 40].

Серед ряду агентств USGS і Міністерство внутрішніх справ (MBC) США були найактивнішими у прагненні скористатися супутниковою технологією. У вересні 1966 р. Міністр внутрішніх справ США С. Уделл (Stewart Udall) оголосив план власної програми Супутники стеження Землі (Earth Observing Satellites, EROS) з імовірним першим запуском у 1969 р. Зараз видається, що метою цієї ініціативи було прискорити програму NASA та привернути увагу до потреб користувачів. Проте розсекречені документи свідчать, що агентства національної безпеки вважали шкідливим будь-яке громадське оприлюднення інформації, основаної на дистанційному зондуванні супутниками [34]. Між оборонними і цивільними агентствами були як напруженість, так і кооперація щодо застосувань Landsat для цивільних цілей [9].

Відгук NASA до зовнішніх інтересів у розвитку застосувань уповільнювався більшою увагою програмних менеджерів NASA до розробок такого передового інструментарію, як сенсори. Ще важливішою була протидія розвитку технологій земного стеження для цивільних застосувань з боку агентств безпеки і Бюро бюджету США. Технологію, розроблену у програмі Corona, не можна було використовувати в Landsat. Наприклад, Бюро бюджету не дозволило NASA включати картографію (mapping) у перелік цілей Landsat [34]. Лише у травні 1969 р. NASA отримала достатньо коштів, щоб висунути запити для пропозицій проектування супутників, які спостерігатимуть за земними ресурсами і задовольнятимуть як власним вимогам NASA, так і потребам потенційних користувачів, зокрема, EROS. Фірма General Electric була обрана основним контактником у середині 1970-х років [34].

Перший супутник Landsat був успішно запущений 23 липня 1972 р. Зразу було ясно, що політичне майбутнє супутників стеження за земними ресурсами залежить від групи ентузіастів, які відіграватимуть у програмі ролі клієнтів і користувачів [34]. Перед запуском першого супутника Landsat його операційне застосування планував USGS. Серед таких застосувань важливим було визначення геологічних формацій, де можуть залягати поклади нафти і мінералів. Несподіваним застосуванням стало визначення місцезнаходження та якості водних ресурсів. Успіх MBC США у розвитку застосувань вів до вибору EROS як центру дистрибуції даних Landsat. В таких федеральних агентствах, як МСГ США, в агентствах штатів і місцевих агентствах операційне застосування відбувалося повільніше, бо треба було розробляти методи інтерпретації даних Landsat для задоволення потреб цих агентств або проводити спеціалізовану підготовку для створення спроможності агентств використовувати дані [34].

У 1961 р. Президент США Д. Кеннеді оприлюднив політичну заяву щодо супутників зв'язку [44]. Заява визнала потенційну економічну цінність супутників у наданні послуг зв'язку і рекомендувала урядову політику для проведення і координації ДіР, втілення цієї політики публічним сектором, міжнародні зусилля запрошення до участі в цій політиці всіх держав. Після цієї заяви у 1962 р. прийнято Закон про супутники зв'язку (Communications Satellite Act), у 1963 р. сформовано Корпорацію супутників зв'язку (Communications Satellite Corporation, COMSAT), у 1964 р. організовано Міжнародний консорціум телекомунікаційних супутників (International Telecommunications Satellite Consortium, INTELSAT).

На час запуску Landsat-4 у 1982 р. ця серія супутників стала звичною для досліджень довкілля з метою моніторингу й аналізу земної поверхні. Стало явним, що урядова підтримка Landsat не може далі раціонально пояснюватися тим, що Landsat залишається експериментальною програмою. Офіс менеджменту і бюджету (Office of Management and Budget, OMB) США не дозволив NASA застосовувати логічне пояснення громадського продукту як частину обґрунтування для збільшення фінансування. OMB вимагав цілий ряд досліджень витрат і витрат, в яких NASA мала обґрунтувати Landsat не на підставах нових (економічних) можливих витрат, а на підставах сум, які супутниковий проект заощадить урядові шляхом заміни попередніх методів роботи [35]. Про ці складнощі врахування громадських продуктів урядових досліджень і розробок (ДіР) свідчить поширена серед чиновників OMB думка про те, що досягнення прибутку не є справою уряду [42]. Тому слід брати до уваги питання власності та менеджменту. У випадку супутників зв'язку ініціативу проявили галузь телекомунікацій і COMSAT. Після жвавих дебатов Президент США Д. Картер передав Landsat до Національної океанічної та атмосферної адміністрації (National Oceanic and Atmospheric Administration, NOAA) США, яка продовжила керувати успішною програмою погодних супутників. Д. Картер також наказав NOAA розробити план приватизації Landsat. Закон США комерціалізації дистанційного зондування землі (Land Remote-Sensing Commercialization Act) 1984 р. дозволив комерційну експлуатацію супутників Landsat за контрактом з NOAA та на субсидію NOAA.

У 1985 р. Landsat був придбаний Корпорацією супутників стеження Землі (Earth Observing Satellite Corporation, EOSAT), спільним підприємством фірм Hughes Aircraft і RCA Astro-Electronics (Г. Х'юз – відомий американський мільярдер; RCA – скорочена назва Radio Corporation of America). EOSAT було доручено експлуатацію Landsat-4 і Landsat-5 за контрактом з NOAA, завершення приватизації послуг Landsat, запуск кількох передовіших супутників Landsat-6 і Landsat-7. EOSAT негайно підвищила ціну знімків Landsat десятеро (від 400 до 4000 дол. за знімок) [13], щоб запобігти купівлю знімків Landsat науковими й незалежними користувачами, обмежити ринок, передусім урядовими і комерційними клієнтами. Ідеологічно обтяжені дебати про урядову підтримку для системи Landsat тривали до 1990-х років. Все більше визнавалося, що для повної комерційної життєздатності Landsat потрібен час до 20 років. Перешкодою для досягнення економії від масштабу була проблема задоволення конкуруючих вимог різних дослідницьких громад, національних агентств безпеки, цивільних і комерційних користувачів. Стали доступними дані дистанційного зондування від французької системи SPOT, часто кращі за дані Landsat. Європейське космічне агентство (European Space Agency), Канада, Японія, Індія планували запуски супутників стеження Землі. Незважаючи на своє попереднє схвалення, Конгрес відклав фінансування Landsat-7 [39]. Протягом 1972–2007 рр. у світі було здійснено 33 запуски супутників Landsat і подібних (табл. 1).

На початок 1990-х років стало ясно, що корпоративний власник не є здатним або не бажає вкладати у програму ресурси, які були потрібні для досягнення технічної чи економічної життєздатності. Закон США політики дистанційного зондування землі (Land Remote-Sensing Policy Act) 1992 р. підтвердив Закон комерціалізації 1984 р. Після ряду доволі заплутаних міжагентських переговорів NASA була визначена відповідальною за побудову і запуск Landsat-7, а USGS – відповідальним за післязапускові супутникові роботи і дії наземних систем. Landsat-7, побудований фірмою Lockheed Martin для NASA, було успішно запущено 15 квітня 1999 р. В середині 1990-х років залишався помітний скептицизм стосовно того, чи утримуватимуть США лідерство у технології для цивільного земного спостереження землі та міцній операційній програмі земного стеження [35]. З іншого погляду, комерціалізація Landsat була передчасною [27]. Програма Landsat тримає рекорд найтриваліших глобальних спостережень з космосу. Проте цей рекорд не є цілісним,

бо зібрані дані розподіляються серед операторів наземних станцій. Дані Landsat для довгострокових або великомасштабних досліджень стало надзвичайно важко доставати й обробляти. Така ситуація створює загрозові накладні витрати (overhead) обробки даних і загрожує всебічному аналізу Землі.

Наприкінці 2003 р. Landsat-7 наближався до завершення свого операційно корисного життєвого циклу, а планування Landsat-8 затримувалося. Припинилися переговори з приватним контрактором розробки супутникової системи для Місії неперервності даних Landsat (Landsat Data Continuity Mission) [22]. Громада наукових користувачів виразила занепокоєння тим, що приватизація знову витіснить наукові дослідження внаслідок ціноутворення.

У торговій політиці широко застосовуються імпорتنі тарифи, квоти і субсидії [41]. Зосередимося на імпорتنих квотах та експортних субсидіях і дослідимо, чи ці форми політики залежать від типу конкуренції на ринку.

При досконалій конкуренції квота рівносильна тарифу [5]: обмеження на імпортований фізичний обсяг матиме, по суті, той самий ефект, як застосування певного рівня тарифу. Однак ця рівносильність не зберігається при недосконалій конкуренції. Ситуація вітчизняної імпоротної монополії [5] була узагальнена на дуополію вітчизняної і закордонної фірм [24; 30]. Можна показати, що квота і тариф мають порівнянні ефекти на рівень імпорту, але досить різні ефекти на імпорتنу ціну, а відтак, на добробут країни-імпортера.

Інша причина відмінності ефектів тарифів і квот полягає у тому, що закордонні фірми можуть обирати якість товару, який вони експортують. Тоді вплив (квотного) обмеження на фізичний обсяг експорту відрізнятиметься від впливу (ad valorem, оціночного) тарифу на вартість експорту (оціночний тариф визначається як фіксована відсоткова частка заявленої вартості імпортованого товару). Важливість цієї відмінності стала очевидною у 1980-х роках, коли Японія застосовувала квоти на експорт автомобілів до США, обираючи дорогі моделі високої якості [17].

Результат про те, що торгові стратегії мають різні ефекти в залежності від ринкової структури, переноситься на приклад експортних субсидій. У звичайній двосекторній моделі немає причини використовувати експортні субсидії, бо вони вестимуть до незворотних втрат (аналогічно до тарифу) для малої країни і матимуть додаткові втрати умов торгівлі (на відміну від тарифу) для великої країни. Оскільки багато країн використовують експортні субсидії для підтримки своєї галузей

Таблиця 1

Перелік запусків типу Landsat у 1972–2007 рр. [14; 37]

Рік	Платформа (держава)	Рік	Платформа (держава)	Рік	Платформа (держава)
1972	Landsat-1 (США)	1993	Landsat-6 (США)	1998	Landsat-7 (США)
1975	Landsat-2 (США)	1993	SPOT-3 (Франція)	1998	EOS AM-1 (США/Японія)
1978	Landsat-3 (США)	1993	IRS-P1 (Індія)	1998	IRS-P5 (Індія)
1982	Landsat-4 (США)	1994	IRS-P2 (Індія)	1999	Resource 21 (США)
1984	Landsat-5 (США)	1994	Ресурс-02 (РФ)	2000	IRS-2A (Індія)
1986	SPOT-1 (Франція)	1995	IRS-1C (Індія)	2002	ALOS (Японія)
1988	Ресурс-01 (СРСР)	1996	ADEOS (Японія)	2002	SPOT-5A (Франція)
1988	IRS-1A (Індія)	1996	Природа (Німеччина/РФ)	2004	IRS-2B (Індія)
1990	SPOT-2 (Франція)	1997	IRS-1D (Індія)	2004	SPOT-5B (Франція)
1991	IRS-1B (Японія)	1998	СBERS (Китай/Бразилія)	2004	ALOS-A1 (Японія)
1992	JERS-1 (Японія)	1998	SPOT-4 (Франція)	2007	ALOS-A2 (Японія)

у деякий час, то слід вийти за межі двосекторної моделі з досконалою конкуренцією. Перехід до багатосекторної моделі висвітлює потенційну роль цільових експортних субсидій [16; 29].

Перехід від досконалої конкуренції до дуополії вітчизняної і закордонної фірм, які працюють на третьому ринку, також змінює картину. Питання полягає у тому, чи вітчизняний уряд може забезпечити своїй фірмі стратегічну перевагу шляхом надання їй субсидій. Така субсидія є в національних інтересах, коли приріст експорту більший, ніж субсидія. Зазначена перевага матиме місце принаймні за конкуренції Курно–Неша [7], але за конкуренції Бертрана має місце недолік замість переваги [15]: експортні субсидії є в національних інтересах лише при деяких формах ринкової конкуренції. Досліджуються ефекти субсидій на ціни і прибутки виробництва комерційних літаків Airbus (Європа) і Boeing (Америка) [28].

Графічний аналіз досконалої конкуренції виходить з (лінійних) кривих попиту (demand) D і пропозиції (supply) S малої країни, вимірюючи ціну (price) p по вертикалі та випуск (yield) y по горизонталі. Якщо світова ціна рівна p^* нижча вітчизняної рівноважної p^e , то за вільної торгівлі вітчизняні попит і пропозиція становлять $c_0 = D(p^*)$ і $y_0 = S(p^*)$ відповідно, а імпорт дорівнює $m_0 = c_0 - y_0$.

Аналіз імпортного ринку виходить з кривих імпортного попиту $M(p) = D(p) - S(p)$ та експортної пропозиції X , вимірюючи ціну p по вертикалі та імпорт m по горизонталі.

Якщо уряд малої країни вводить імпортну квоту \bar{X} , то обсяг імпорту не може перевищувати \bar{X} , що фактично встановлює вертикальну експортну пропозицію $X = \bar{X} < m_0$, яка перетинається з імпортним попитом $M(p)$ при $p = p_1$: $\bar{X} = M(p_1) = m_1$. Ціна $p_1 \in (p^*, p^e)$ збільшує пропозицію до $S(p_1) = y_1$ і знижує попит до $D(p_1) = c_1$.

За своїм впливом на ціну, споживання, виробництво зазначена квота рівносильна тарифу $t = p_1 - p^*$. Дійсно, квота зменшує споживчий надлишок (площу над ринковою ціною та під кривою попиту) на

$$\begin{aligned} & c_1(p_1 - p^*) + \frac{(p_1 - p^*)(c_0 - c_1)}{2} = \\ & = (p_1 - p^*) \left(c_1 + \frac{c_0 - c_1}{2} \right) = \frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2} \end{aligned}$$

і збільшує виробничий надлишок (площу під ринковою ціною та над кривою пропозиції) на

$$\begin{aligned} & y_1(p_1 - p^*) - \frac{(y_1 - y_0)(p_1 - p^*)}{2} = (p_1 - p^*) \left(y_1 - \frac{y_1 - y_0}{2} \right) = \\ & = \frac{(p_1 - p^*)(y_1 + y_0)}{2}, \end{aligned} \quad (1)$$

змінюючи суму цих надлишків на

$$\begin{aligned} & \frac{(p_1 - p^*)(y_1 + y_0)}{2} - \frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2} = \frac{(p_1 - p^*)[(y_1 - c_1) + (y_0 - c_0)]}{2} = \\ & = \frac{(p_1 - p^*)[S(p_1) - D(p_1) - m_0]}{2} = -\frac{(p_1 - p^*)(m_1 + m_0)}{2} < 0. \end{aligned} \quad (2)$$

Оскільки при введенні квоти імпортер дістає чистий прибуток (чисту квотну ренту) $m_1(p_1 - p^*)$, то зміна вітчизняного суспільного добробуту становить

$$m_1(p_1 - p^*) - \frac{(p_1 - p^*)(m_1 + m_0)}{2} = \frac{(p_1 - p^*)(m_1 - m_0)}{2} < 0. \quad (3)$$

Ця зміна дорівнює площі між світовою ціною,

кривою імпортного попиту, експортною пропозицією. Квотна рента розподіляється різними способами.

По-перше, ліцензії на квоти можуть надаватися вітчизняним фірмам, які тоді матимуть змогу імпортувати за світовою ціною p^* та продавати на внутрішньому ринку за ціною p_1 , дістаючи квотну ренту. У молочній галузі США виробники сиру отримують ліцензії на імпорт з-за кордону [26], причому квотна рента дістається як імпортерам, так і експортерам. Вітчизняні фірми дістають ренту $m_1(p_1 - p^*)$, споживачі втрачають надлишок

$$\frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2},$$

виробники виграють надлишок

$$\frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2},$$

змінюючи вітчизняний суспільний добробут (з урахуванням рівняння (2)) на

$$\begin{aligned} & m_1(p_1 - p^*) - \frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2} + \frac{(p_1 - p^*)(y_1 + y_0)}{2} = \\ & = m_1(p_1 - p^*) - \frac{(p_1 - p^*)(m_1 + m_0)}{2} = \frac{(p_1 - p^*)(m_1 - m_0)}{2} < 0. \end{aligned}$$

По-друге, коли ліцензії на квоти надаються вітчизняним фірмам, останні можуть залучатися до деяких неефективних діяльностей, щоб отримувати ці ліцензії. Наприклад, якщо ліцензії на деякі імпортні продукти виділяються пропорційно до виробництва кінцевого продукту за попередній рік, то фірми вироблятимуть кінцевого продукту більше, ніж можуть продати, не звертаючи уваги на якість продукції. Такі діяльності називають спрямованими на отримання ренти (rent seeking) [31], можуть включати лобювання та іншу ресурсомістку поведінку. Припускалося, що марнування ресурсів, спрямованих на діяльності отримання ренти, можуть сягати обсягу квотної ренти $m_1(p_1 - p^*)$ за рахунок вітчизняних фірм.

Споживачі втрачають надлишок $\frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2}$,

а виробники виграють надлишок

$$\begin{aligned} & m_1(p_1 - p^*) + \frac{(p_1 - p^*)(y_1 - y_0)}{2} + \frac{(p_1 - p^*)(c_0 - c_1)}{2} = \\ & = (p_1 - p^*) \left[m_1 + \frac{(c_0 - y_0) - (c_1 - y_1)}{2} \right] = \frac{(p_1 - p^*)(m_1 + m_0)}{2}, \end{aligned}$$

який більший надлишку (1) за умови перевищення імпорту над вітчизняним виробництвом:

$$\begin{aligned} & \frac{(p_1 - p^*)(m_1 + m_0)}{2} - \frac{(p_1 - p^*)(y_1 + y_0)}{2} = \\ & = \frac{(p_1 - p^*)[(m_1 - y_1) + (m_0 - y_0)]}{2} > 0. \end{aligned}$$

Тому діяльності, спрямовані на отримання ренти, можуть також бути спрямованими на отримання тарифної виручки [6].

По-третє, ліцензії на квоти можуть надаватися урядом країни-імпортера через аукціони. Так відбувається, наприклад, у Новій Зеландії [4]. На добре організованому аукціоні можна сподіватися, що зібрана виручка рівнятиметься вартості ренти, а сума $m_1(p_1 - p^*)$ нараховуватиметься вітчизняному уряду. Тоді споживачі втрачають надлишок

$$\frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2},$$

виробники виграють надлишок

$$\frac{(p_1 - p^*)(y_1 + y_0)}{2},$$

уряд дістає ренту $m_1(p_1 - p^*)$,

змінюючи суспільний добробут (з урахуванням рівняння (2)) на

$$m_1(p_1 - p^*) - \frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2} + \frac{(p_1 - p^*)(y_1 + y_0)}{2} = \frac{(p_1 - p^*)(m_1 - m_0)}{2}$$

Нарешті, уряд країни-імпортера може дати повноваження для втілення квоти уряду країни-експортера, віддаючи квотну ренту іноземним виробникам. Те, що країна-експортер розподіляє квоту серед своїх власних виробників, іноді називають «добровільним» експортним обмеженням (voluntary export restraint, VER) або добровільною обмежувальною угодою (voluntary restraint agreement, VRA). Така домовленість має місце для квот, які США використовували для автомобілів, сталі, текстилю та інших галузей. Наприклад, після 1981 р. Міністерство міжнародної торгівлі і промисловості (Ministry of International Trade and Industry, MITI) Японії вказувало кожному автовиробнику Японії обсяг експорту до США. Тоді спо-

живачі втрачають надлишок $\frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2}$, а виробники виграють надлишок $\frac{(p_1 - p^*)(c_1 + c_0)}{2}$,

змінюючи суспільний добробут на обсяг (2). Країна використовує VER, віддаючи квотну ренту іноземцям, щоб запобігати несприятливим відповідам іноземних країн. Передача ренти іноземцям служить засобом сумісності стимулів, а тому країна-імпортер використовуватиме VER лише тоді, коли її відповідна галузь перебуває у справді поганому стані [19].

Поширюючи графічний аналіз на велику країну, криві імпортного попиту й експортної пропозиції перетинаються при ціні $p_0 < p_1$: $m_0 = M(p_0) = X(p_0)$. Тоді квотна рента становить $m_1(p_1 - p^*)$ або $m_1(p_1 - p_0)$. При VER ця рента нараховується іноземним виробникам. Аналогічно до співвідношення (3) незворотні втрати країни-імпортера рівні

$$m_1(p_1 - p_0) - \frac{(p_1 - p_0)(m_1 + m_0)}{2} = \frac{(p_1 - p_0)(m_1 - m_0)}{2} < 0,$$

а незворотні втрати країни-експортера рівні $\frac{(p_0 - p^*)(m_1 - m_0)}{2}$. Щорічні втрати захисту США

від імпорту 1985 р. оцінювалися до 12 млрд. дол. (табл. 2). У товарній групі молочних продуктів квотна рента розподіляється між імпортерами США, іноземними експортерами, урядом США. У решті товарних груп квотні ренти належать іноземним експортерам. У товарній групі текстилю й одягу великі квотна рента і незворотні втрати США зумовлені глобальною системою квот, відомою як Багатоволоконна домовленість (Multi-Fiber Arrangement, MFA). Внаслідок MFA незворотні втрати іноземних держав ще більші. Верхні

межі оцінок таблиці 2 розраховані за моделями, що включають дуже ресурсомісткі діяльності іноземних виробників, спрямовані на отримання ренти у країнах, які розвиваються.

Сьогоднішні оцінки таблиці 2 відрізняються від оцінок 1985 р.: після 1987 р. квота на автомобілі перестала бути стримуючою, а під час Уругвайського раунду Світової організації торгівлі (членом якої Україна стала у 2008 р.) було узгоджено відхід від МФА. Оскільки ці зміни було відкладено до 2005 р., то відбувалися нові торгові дії [32]. Наприклад, у 1995 р. загорілася торгова суперечка між Японією та США щодо автомобілів. Для сталі квоти були замінені тарифами у 1990-х роках. У таблиці 2 середні звичайні тарифи не включають додаткові витрати внаслідок антидемпінгових мит США (які оцінюються в 4 млрд. дол.) Загалом квоти, тарифи, мита США продовжують накладати значні витрати як на США, так і на зарубіжних торгових партнерів.

Тарифи і квоти еквівалентні у тому сенсі, що однаковий рівень імпорту внаслідок тарифу чи квоти означає однакову ціну. Однак така еквівалентність не має місця за недосконалої конкуренції на внутрішньому ринку: квота створює захищений ринок для вітчизняної фірми, що вестиме до вищої ціни і нижчого обсягу продажу порівняно з тарифом при тому самому рівні імпорту.

Для фіксованої світової ціни p^* вітчизняний монополіст має горизонтальний попит, а тому його гранична виручка (marginal revenue) $MR(y)$ є горизонтальною та перетинається з його граничними витратами (marginal cost) $MC(y)$ при випуску y_0 , який максимізує його прибуток: $MR(y_0) = MC(y_0)$ [5]. Оскільки конкурентна фірма (галузь) теж обирає y_0 , коли має таку саму функцію $MC(y)$, то вільна торгівля усуває ринкову владу монополіста, тобто його здатність обмежувати пропозицію і підвищувати ціну. Тому вільна торгівля є потенційним додатковим джерелом вирашів торгівлі.

Якщо до імпорту застосовується тариф t , то вітчизняний монополіст стягує ціну $p^* + t$, має горизонтальний попит і граничну виручку $MR_i(y)$, яка перетинається з граничними витратами $MC(y)$ при випуску $y_1 = c_1 - m_1 > y_0$: $MR_i(y_1) = MC(y_1)$.

Припустимо, що замість тарифу t до імпорту застосовується квота $m_1 = c_1 - y_1$, тобто при довільній ціні вище p^* імпортуватиметься обсяг m_1 , а монополіст матиме попит (demand) $D(p) - m_1$, де $D(p)$ – внутрішній попит без квоти: $D(p^*) = c_0$; $D(p^* + t) = c_1$. На відміну від ситуації з тарифом, з квотою монополіст зберігає здатність впливати на внутрішню ціну, обираючи такі ціну p і випуск y , що $D(p) - m_1 = y$. Монополіст максимізує свій прибуток при деяких ціні $p_2 > p^* + t$ і випуску $y_2 = D(p_2) - m_1 = c_2 - m_1$, де гранична виручка $MR_m(y)$ перетинається з граничними витратами $MC(y)$: $MR_m(y_2) = MC(y_2)$. Оскільки $p_2 > p^* + t$,

Таблиця 2

Щорічні втрати (млрд. дол.) захисту США від імпорту 1985 р. [18]

Товарна група / Обсяг	Незворотні втрати США	Квотна рента	Незворотні втрати іноземців
Автомобілі	від 0.2 до 1.2	від 2.2 до 7.9	від 0 до 3
Молочні продукти	1.4	0.25	0.02
Сталь	від 0.1 до 0.3	від 0.7 до 2.0	0.1
Цукор	0.1	від 0.4 до 1.3	0.2
Текстиль й одяг	від 4.9 до 5.9	від 4.0 до 6.1	від 4 до 15.5
Середні звичайні тарифи	від 1.2 до 3.4	0	
Загальні втрати	від 7.9 до 12.3	від 7.3 до 17.3	від 4.3 до 18.8

то при однаковому обсягу імпорту m_1 квота веде до вищої внутрішньої ціни, ніж тариф. Тут квота і тариф не рівносильні: квота дозволяє монополісту скористатися ринковою владою, а відтак, має більші втрати добробуту, ніж тариф.

Квота може вести як до ситуації $y_2 < y_0$ (спаду вітчизняного виробництва порівняно з вільною торгівлею), так і до $y_2 > y_0$. Ситуація $y_2 < y_0$ означає, що квота знижуватиме зайнятість у вітчизняній галузі й захищеність вітчизняного ринку праці. Отже, при недосконалій конкуренції квота програє тарифу як інструмент економічної політики [5]. Однак припущення про те, що вітчизняна монополія не взаємодіє з іноземними фірмами, не є задовільним: вітчизняна фірма, напевне, конкуруватиме з іноземними за Курно (Cournot) чи Бертраном (Bertrand). За конкуренції Курно (на вітчизняному ринку) імпортна квота має доволі передбачуваний ефект: якщо продажі іноземних фірм нижчі порівняно з вільною торгівлею, то продажі вітчизняних фірм вищі відносно кривих реакції без квоти. Якщо з іноземною фірмою домовляються про варіант VER, де ця фірма погоджується продавати нижче рівня вільної торгівлі, то такий варіант VER впливатиме на рівновагу. Якщо ж з іноземною фірмою домовляються про варіант VER, де ця фірма погоджується продавати не вище рівня вільної торгівлі, то такий варіант VER не впливатиме на рівновагу.

Припустимо, за конкуренції за Бертраном (коли як іноземна, так і вітчизняна фірма сприймає ціну (стратегічну змінну) конкурента як задану) іноземний і вітчизняний продукти є недосконалими заміниками (якщо вони є досконалими заміниками, то відбувається ціноутворення за граничними витратами) [24; 30]. Позначимо p ціну імпортного продукту, а q – ціну вітчизняного продукту. Нехай іноземна фірма експортує обсяг x свого продукту, а вітчизняна фірма продає обсяг y свого продукту. Якщо еластичність попиту на кожний продукт є зростаючою відносно ціни цього продукту, то криві $p = r^*(q)$ та $q = r(p)$ є зростаючими по q та p відповідно. Коли відносна ціна імпортного (вітчизняного) продукту зростає, то еластичність вітчизняного (імпортного) продукту спадає, а обидві фірми стягуватимуть вищу ціну за свій продукт. Також існує демпінговий відгук ціни p на ціну q , а також q на ціну p .

Коли не існує адитивно сепарабельного базового (numeraire) продукту, який вбирає всі ефекти доходу, то попит на іноземний та вітчизняний продукти становить $x = d^*(p, q, I)$ та $y = d(p, q, I)$ відповідно, де I – витрати на обидва продукти. Обидві ці функції попиту мають бути однорідними ступеню 1 за цінами та витратами.

При оціночному тарифі τ на імпорт вітчизняна ціна рівна

$$p = p^*(1 + \tau). \quad (4)$$

Тоді прибуток іноземної фірми становить $\pi^* = \frac{p d^*(p, q, I)}{1 + \tau} - C^*[d^*(p, q, I)]$, а вітчизняної – $\pi = q d(p, q, I) - C[d(p, q, I)]$, де C^* та C – функція витрат іноземної та вітчизняної фірми відповідно.

Максимізація π^* по p дає

$$0 = \frac{\partial \pi^*}{\partial p} = \frac{d^*(p, q, I)}{1 + \tau} + \frac{p}{1 + \tau} \frac{\partial d^*(p, q, I)}{\partial p} - \frac{d C^*[d^*(p, q, I)]}{d d^*} \frac{\partial d^*(p, q, I)}{\partial p},$$

$$(1 + \tau) \frac{d C^*[d^*(p, q, I)]}{d d^*} = p \left[1 + \frac{d^*(p, q, I)}{p} \right] = p \left(1 - \frac{1}{\eta^*} \right), \quad (5)$$

де $\eta^* = -\frac{p}{d^*} \frac{\partial d^*(p, q, I)}{\partial p}$ – додатна еластичність імпорту.

Максимізація π по q дає

$$0 = \frac{\partial \pi}{\partial q} = d(p, q, I) + q \frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q} - \frac{d C[d(p, q, I)]}{d d} \frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q},$$

$$\frac{d C[d(p, q, I)]}{d d} = q \left[1 + \frac{d(p, q, I)}{q} \right] = p \left(1 - \frac{1}{\eta} \right), \quad (6)$$

де $\eta = -\frac{q}{d} \frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q}$ – додатна еластичність вітчизняного попиту.

Умовою другого порядку максимізації π^* по p є

$$0 > \frac{\partial^2 \pi^*}{\partial^2 p} = \frac{1}{1 + \tau} \left[2 \frac{\partial d^*(p, q, I)}{\partial p} + \frac{\partial^2 d^*(p, q, I)}{\partial^2 p} \right] - \frac{d C^*[d^*(p, q, I)]}{d d^*} \frac{\partial^2 d^*(p, q, I)}{\partial^2 p}, \quad (7)$$

а умовою другого порядку максимізації π по q є

$$0 > \frac{\partial^2 \pi}{\partial^2 q} = 2 \frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q} + \frac{\partial^2 d(p, q, I)}{\partial^2 q} - \frac{d C[d(p, q, I)]}{d d} \frac{\partial^2 d(p, q, I)}{\partial^2 q}.$$

Рівновага Бертрана (розв'язок системи (5), (6)) стійка за умови

$$0 < \frac{\partial^2 \pi^*}{\partial^2 p} \frac{\partial^2 \pi}{\partial^2 q} - \frac{\partial^2 \pi^*}{\partial p \partial q} \frac{\partial^2 \pi}{\partial q \partial p}.$$

Для фіксованих витрат I з рівняння (5) впливає крива реакції (reaction) імпортової ціни $p = r^*(q, \tau)$, що враховує тариф τ , а з рівняння (6) – крива реакції $q = r(p)$. Прибуток π збільшується з ростом p , а π^* – з ростом q .

Якщо функція $f(v)$ однорідна степені α ($f(\lambda v) = \lambda^\alpha f(v) \cdot \forall \lambda > 0$), то її перша похідна $\frac{df}{dv}$ є однорідною степені $(\alpha - 1)$. Отже, якщо попит $d(p, q, I)$ однорідний степені 0 по (p, q, I) , то функція $\frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q}$ є однорідною степені -1 . Тоді

$$\eta = -\frac{q}{d} \frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q} \text{ однорідна степені 0 по } (p, q, I):$$

$$\eta(\lambda p, \lambda q, \lambda I) = -\frac{\lambda q}{\lambda d} \frac{\partial d(\lambda p, \lambda q, \lambda I)}{\partial(\lambda q)} = -\frac{q}{d} \frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q} = \eta^0(p, q, I).$$

Якщо функція попиту d має еластичність відносно витрат I , рівну 1, то $d(p, q, I) = I \psi(p, q)$, а еластичність η не залежить від I :

$$\eta = -\frac{q}{d} \frac{\partial d(p, q, I)}{\partial q} = -\frac{q}{I \psi(p, q)} I \frac{\partial \psi(p, q)}{\partial q} = -\frac{q}{\psi(p, q)} \frac{\partial \psi(p, q)}{\partial q}.$$

Тоді зміна I не впливає на еластичність і криву реакції, а еластичність $\eta = \eta(p, q)$ є функцією відношення $\frac{q}{p}$. Подібно $\eta^* = \eta^*(p, q)$ є функцією $\frac{p}{q}$.

Припущення про зменшення еластичності попиту з ростом обсягу показало, що оціночний тариф веде до зниження імпортової ціни p^* , тобто виграшу умов торгівлі. Переходячи від еластичностей $\eta = \eta(p, q)$, $\eta^* = \eta^*(p, q)$ до еластичностей $\eta\left(\frac{q}{p}\right)$, $\eta^*\left(\frac{p}{q}\right)$, аналогічно припускаємо, що $\eta\left(\frac{q}{p}\right)$ та $\eta^*\left(\frac{p}{q}\right)$ збільшуються з ростом $\frac{q}{p}$ та $\frac{p}{q}$ відповідно. Тоді, вважаючи постійними іноземні та вітчизняні граничні витрати $\frac{d C^*}{d d^*}$ та $\frac{d C}{d d}$ відповідно, з (5) та (6) впливає, що функції реакції $p = r^*(q, \tau)$ та $q = r(p)$ є зростаючими по q та p відповідно: коли відносна ціна конкуруючого продукту зростає, то

еластичність спадає, а кожна фірма стягуватиме вищу ціну за власний продукт. Більше того, існує демпінговий відгук кожної ціни до ціни конкуруючого продукту:

за вищезгаданих припущень диференціювання рівняння $p = r^*(q, \tau)$ дає

$$\frac{dp}{dq} = \frac{dr^*(q, \tau)}{dq}, \quad 1 > \frac{q}{p} \frac{dp}{dq} = \frac{q}{p} \frac{dr^*(q, \tau)}{dq};$$

за вищезгаданих припущень диференціювання рівняння $q = r(p)$ дає

$$\frac{dq}{dp} = \frac{dr(p)}{dp}, \quad 1 > \frac{p}{q} \frac{dq}{dp} = \frac{p}{q} \frac{dr(p)}{dp}.$$

Коли оціночний тариф τ зростає, то з умови (7) випливає, що зростатиме імпортна ціна $p = r^*(q, \tau)$. Це веде до індукованого підвищення внутрішньої ціни q та подальшого зростання імпортової ціни p до досягнення нової рівноваги Бертрана з вищим відношенням q . З рівності (4) маємо

$$\frac{dp}{d\tau} = p^* + (1+\tau) \frac{dp^*}{d\tau} = \frac{p}{1+\tau} + (1+\tau) \frac{dp^*}{d\tau}, \quad (8)$$

$$(1+\tau) \frac{dp}{d\tau} = 1 + \frac{(1+\tau)^2}{p} \frac{dp^*}{d\tau} = 1 + \frac{(1+\tau) dp^*}{p^* d\tau},$$

$$\frac{dp^*}{d\tau} = \frac{p^* dp}{p d\tau} - \frac{p^*}{1+\tau} = \frac{1}{(1+\tau)} \frac{dp}{d\tau} - \frac{p^*}{1+\tau} = \frac{1}{1+\tau} \left(\frac{dp}{d\tau} - \frac{p}{1+\tau} \right),$$

звідки при $\frac{dp}{d\tau} < \frac{p}{1+\tau} = p^*$ має місце $\frac{dp^*}{d\tau} < 0$, тобто вигравш умов торгівлі (для імпортера). Для отримання цього вигравшу достатньо згаданих припущень про $\eta\left(\frac{q}{p}\right)$, $\eta^*\left(\frac{p}{q}\right)$. Аналогічно оціночний тариф на іноземного монополіста веде до зниження імпортової ціни p^* (виграшу умов торгівлі). Отже, як для іноземного монополіста, так і для дуополії на імпортованому ринку ключовим припущенням для отримання вигравшу умов торгівлі є те, що еластичність попиту зростає з ціною чи спадає з обсягом. Це припущення має місце для довільної кривої попиту, яка менш опукла, ніж крива попиту з постійною еластичністю.

З рівнянь (4) і (5) маємо

$$p^* \left(1 - \frac{1}{\eta^*} \right) = \frac{dC^*}{d\eta^*} = const, \quad 0 = \frac{dp^*}{d\tau} \left(1 - \frac{1}{\eta^*} \right) + \frac{p}{(\eta^*)^2} \frac{d\eta^*}{d\tau},$$

$$\frac{dp^*}{d\tau} = \frac{\eta^* p}{(1-\eta^*)(\eta^*)^2} \frac{d\eta^*}{d\tau} = \frac{p}{\eta^* (1-\eta^*)} \frac{d\left(\frac{p}{q}\right)}{d\tau}. \quad (9)$$

Тоді з $\frac{d\left(\frac{p}{q}\right)}{d\tau} > 0$ (тариф веде до більшого зростання ціни імпортованого товару порівняно з вітчизняним) та $\frac{d\eta^*}{d\left(\frac{p}{q}\right)} > 0$ впливає $\frac{dp^*}{d\tau} < 0$.

Імпортна ціна $p = p^*(1+\tau)$ та вітчизняна ціна q впливають на соціальний добробут $W[p, q, L + \tau p^* x + q y - C(y)] = L - pD + \tau p^* x + q y - C(y)$, де $D = x + y$, (10)

L – дана пропозиція праці (labor) чи загальний дохід економіки:

$$\begin{aligned} \frac{dW}{d\tau} &= -D \frac{dp}{d\tau} + p^* x + \tau \left(x \frac{dp^*}{d\tau} + p^* \frac{dx}{d\tau} \right) + q \frac{dy}{d\tau} + y \frac{dq}{d\tau} - \frac{dC(y)}{dy} \frac{dy}{d\tau} = \\ &= p^* \tau \frac{dx}{d\tau} + \left[q - \frac{dC(y)}{dy} \right] \frac{dy}{d\tau} - x \frac{dp^*}{d\tau}, \end{aligned}$$

де враховано $\frac{dp}{d\tau} = \frac{dq}{d\tau}$, рівняння (8) і (10):

$$\begin{aligned} -D \frac{dp}{d\tau} + p^* x + \tau x \frac{dp^*}{d\tau} + y \frac{dq}{d\tau} &= (y - D) \frac{dp}{d\tau} + p^* x + \tau x \frac{dp^*}{d\tau} = \\ &= -x \left[p^* + (1+\tau) \frac{dp^*}{d\tau} \right] + p^* x + \tau x \frac{dp^*}{d\tau} = -x \frac{dp^*}{d\tau}. \end{aligned}$$

Для малих тарифів τ величина $p^* \tau \frac{dx}{d\tau}$ мала.

В силу співвідношення (9) значення $-x \frac{dp^*}{d\tau}$ додатне (з вигравшем умов торгівлі) при згаданих припущеннях про $\eta\left(\frac{q}{p}\right)$, $\eta^*\left(\frac{p}{q}\right)$. Знак $\left[q - \frac{dC(y)}{dy} \right] \frac{dy}{d\tau}$ залежить від знаку $\frac{dy}{d\tau}$: більше значення p у новій рівновазі знижує попит, а зменшення $\frac{p}{q}$ підвищує попит на вітчизняний товар.

Виявляється, що $\frac{dy}{d\tau} > 0$ (з вигравшем умов торгівлі) при невеликому збільшенні q при $1 > \frac{\eta-1}{\eta} > \frac{p}{q} \frac{dq}{dp} = \frac{p}{q} \frac{dr(p)}{dp}$. Якщо функція $y = d(p, q, I)$ однорідна степені 0, то $\frac{\partial d}{\partial q} q + \frac{\partial d}{\partial p} p + \frac{\partial d}{\partial I} I = 0$; якщо

еластичність попиту за доходом рівна 1, то $\frac{p}{d} \frac{\partial d}{\partial q} = \eta - 1$. Тоді, якщо $0 < \frac{q}{p} \frac{d\eta}{d\left(\frac{q}{p}\right)} < (\eta-1)^2$, то зростає при збільшенні $q = r(p)$.

Те, що вітчизняний випуск може зростати внаслідок тарифу, ґрунтується на припущенні постійності загальних витрат I на імпортні та вітчизняні продукти. Це матиме місце, якщо функція корисності (Cobb–Douglas) стосовно агрегованих продуктів (d^* , d) і решти товарів економіки є функцією Кобба–Дугласа. Внаслідок тарифу загальні витрати на вітчизняні та імпортні продукти можуть спадати (з імовірним зниженням вітчизняного випуску і втратою добробуту) чи зростати. Коли витрати на диференційований продукт змінюються, досліджувалася зміна вітчизняного випуску через тариф в моделі монополістичної конкуренції [25]. Ця зміна може бути як спадом [36] (наприклад, коли імпортні товари є проміжними входами, а тариф веде до зниження продажів у галузі, що використовує ці входи), так і приростом. Такий спад виявила імітаційна модель автомобільної галузі Мексики [33], тому зсування прибутку не завжди є поясненням захисту від імпорту при конкуренції Курно чи Бертрана. Кращим індикатором вигравшу чи програшу країни-імпортера є умови торгівлі. Якщо еластичність попиту збільшується (зменшується) з ростом ціни і зменшується (збільшується) з ростом обсягу, то існує вигравш умов торгівлі для імпортера, а відтак, оптимальний тариф є додатним (від’ємним). Від’ємність тарифу на імпорт означає субсидію за імпортом. Якщо еластичність попиту постійна, то оптимальний тариф є нульовим.

За незначних додаткових обмежень попит на вітчизняний продукт збільшується з ростом $q = r(p)$, а на імпортний продукт – з ростом $p = r^*(q)$.

Припустимо, іноземна фірма має VER $x(p, q) \leq \bar{x}$ для продажів на вітчизняному ринку. Якщо квотна межа \bar{x} дорівнює експорту, що відповідає експорту у рівновазі Бертрана за вільної торгівлі, то ця межа впливатиме на цінові відгуки іноземної та вітчизняної фірми.

Якщо зазначене VER відоме усім фірмам, то замість конкуренції Бертрана (коли кожна фірма

вважає ціну іншої фірми заданою) відбуватиметься інша поведінка. Наприклад, вітчизняна фірма усвідомлюватиме, що зростання її ціни q створюватиме передумову для зростання експорту іноземної фірми і порушення VER (для $x(p, q) > \bar{x}$), що змушує іноземну фірму підвищувати свою ціну p для збереження $x(p, q)$ й збереження VER. Тому крива реакції іноземної фірми не відповідатиме реакції за Бертраном. Можна очікувати, що вітчизняні фірми скористаються VER, знаючи про вимушену реакцію іноземної фірми. Оскільки VER дає вітчизняній фірмі перевагу першого ходу (first mover advantage) у виборі своєї ціни, то вітчизняна фірма діятиме як лідер, а іноземна фірма – як послідовник за Штакельбергом (Stackelberg).

Відтак, оптимальною дією вітчизняної фірми буде збільшення своєї ціни, щоб максимізувати свій прибуток при VER. Більше того, ефект дискретного збільшення ціни (при зміні рівноваги) відрізняється від ефекту тарифу: оскільки в обох

рівновагах імпорт однаковий, то нульовий тариф матиме такий самий вплив на імпорт, як і VER, але не матиме впливу на ціни. Квота набагато більше впливає на імпорт і внутрішні ціни, ніж тариф з тим же рівнем імпорту [5].

Висновок для моделі дуополії у тому, що іноземна фірма теж виграє від VER: коли рівні експорту обмежуються обсягами вільної торгівлі, то прибуток іноземної фірми зростає. Тому VER справді є добровільним [24] і відіграє роль «сприяючої практики» (facilitating practice) для отримання кооперативнішого рішення фірм [30]. Зазначимо, коли квота менша рівня експорту вільної торгівлі, то прибуток іноземної фірми не обов'язково зростатиме. У будь-якому випадку при VER програють вітчизняні споживачі, які платять вищу ціну за вітчизняні та імпортовані товари, не вигравши у тарифній виручці. Уряд країни-експортера застосовує VER замість тарифу, щоб запобігати несприятливій відповіді уряду країни-імпортера і вигравати від торговельних обмежень.

Список літератури:

1. Горбачук В. М. Моделювання міжнародної торгівлі озброєннями / В. М. Горбачук // Економіка ХХІ сторіччя: фінансові та інноваційно-інвестиційні аспекти. – Дніпропетровськ : Перспектива, 2014. – С. 105–115.
2. Горбачук В. М. Моделювання впливу державної політики на міжнародну торгівлю / В. М. Горбачук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 10. – Ч. 2. – С. 187–193.
3. Горбачук В. М. Базові властивості рівноважних моделей міжнародної торгівлі / В. М. Горбачук // Комп'ютерна математика. – 2015. – № 2. – С. 25–34.
4. Bergsten C. F., Elliott K. A., Schott J. J., Takacs W. E. Auction quotas and United States trade policy / C. F. Bergsten, K. A. Elliott, J. J. Schott, W. E. Takacs. – Washington, DC: Institute for International Economics, 1987.
5. Bhagwati J. N. On the equivalence of tariffs and quotas / Trade growth and the balance of payments: essays in honor of Gottfried Haberler. R. E. Baldwin et al. (eds.) – Chicago: Rand-McNally, 1965. – P. 53–67.
6. Bhagwati J. N., Srinivasan T. N. Revenue seeking: a generalization of the theory of tariffs // Journal of political economy 1980, December. – 88 (6). – P. 1069–1087.
7. Brander J. A., Spencer B. Export subsidies and international market share rivalry // Journal of international economics. – 1985. – 16. – P. 83–100.
8. Clarke K. C., Cloud J. G. On the origins of analytical cartography // Geography and geographic information science. – 2000. – 27. – P. 195–204.
9. Cloud J. Hidden in plain sight: the clandestine geography of the Cold War. PhD dissertation. – Santa Barbara, CA: University of California, 2000.
10. Cloud J., Clarke K. C. The Fubini hypothesis: the other history of geographic information science. – Santa Barbara, CA: Department of Geography; University of California, 1999.
11. Cloud J., Clarke K. C. Through a shutter darkly: the tangled relationships between civilian, military and intelligence remote sensing in the early U. S. space program / Secrecy and knowledge production. J. Reppy (ed.) – Ithaca, NY: Cornell University Peace Studies Program; Occasional Paper. – 1999, October. – P. 35–55.
12. Coppock J. T., Rhind D. W. The history of GIS / Geographical information systems: principles and applications. D. J. McGuire, M. Goodchild, D. W. Rhind (eds.) – New York: Wiley, 1991. – P. 21–43.
13. David P. A. Can «open science» be protected from the evolving regime of IPR protections? // Journal of institutional and theoretical economics. – 2004. – 160. – P. 9–34.
14. Earth observing platforms and sensors. S. A. Morain, A. M. Budge (eds.) / Manual of remote sensing. P. Ryerson (ed.). 3-rd edtion. Vol. 2. – Bethesda, MD: American Society for Photogrammetry and Remote Sensing.
15. Eaton J., Grossman G. M. Optimal trade and industrial policy under oligopoly // Quarterly journal of economics. – 1986, May. – 101 (2). – P. 383–406.
16. Feenstra R. C. Trade policy with several goods and «market linkages» // Journal of international economics. – 1986. – 20. – P. 249–267.
17. Feenstra R. C. Quality change under trade restraints in Japanese autos // Quarterly journal of economics. – 1988, February. – 103 (1). – P. 131–146.
18. Feenstra R. C. How costly is protectionism? // Journal of economic perspectives. – 1992. – 6. – P. 159–178.
19. Feenstra R. C., Lewis T. R. Negotiated trade restrictions with private political pressure // Quarterly journal of economics. – 1991, November. – 106. – P. 1287–1307.
20. Goodchild M. F. Geographical information science // International journal of information sciences. – 1992. – 6. – P. 31–45.
21. Gorbachuk V. Leaders of the information era // The Muskie quarterly. – 2002. – Winter-Spring. – P. 5.
22. Gower S. N., Goetz A. F. H., Schott J. B., Thome J. J., Townshend J. R. G., Ustin S. L., Woodcock C. E. Landsat Continuity Mission and the long-term Landsat mission: open letter to science community Landsat date users. – College Park, MD: Department of Geography; University of Maryland, 2003.
23. Ground truth: the social implications of geographic information systems. J. Pickles (ed.) – New York: Guilford Press, 1995.
24. Harris R. Why voluntary export restraints are «voluntary» // Canadian journal of economics. – 1985, November. – 18 (4). – P. 799–809.
25. Helpman E. Monopolistic competition in trade theory // Special papers in international finance. International finance section. – Princeton, NJ: Princeton University, 1990. – 16.
26. Hornig E., Boisvert R. N., Blanford D. Quota rents and subsidies: the case of U. S. cheese import quotas // European review of agricultural economics. – 1990. – 17. – P. 421–434.
27. Irons J. R. The present and future of the Landsat program. – Greenbelt, MD: Biospheric Sciences Branch; NASA Goddard Space Flight Center, 2000.
28. Irwin D. A., Pavcnik N. Airbus versus Boeing revisited: international competition in the aircraft market // NBER working paper. – 2001. – 8648.

29. Itoh M., Kiyono K. Welfare-enhancing export subsidies // *Journal of political economy*. – 1987, February. – 95 (1). – P. 115–137.
30. Krishna K. Trade restrictions as facilitating practices // *Journal of international economics*. – 1989, May. – 26. – P. 251–270.
31. Krueger A. O. The political economy of the rent-seeking society // *American economic review*. – 1974, June. – 64 (3). – P. 291–303.
32. Levinsohn J. A. Carwars: trying to make sense of U.S.-Japan trade frictions in the automobile and automobile parts markets / The effects of U. S. trade protection and promotion policies. R. C. Feenstra (ed.) – Chicago: University of Chicago Press and NBER, 1997. – P. 11–32.
33. Lopez de Silanes F., Markusen J. R., Rutherford T. F. Complementarity and increasing returns in intermediate inputs // *Journal of development economics*. – 1994, October. – 45 (1). – P. 101–119.
34. Mack P. E. Viewing the Earth: the social construction of the Landsat satellite system. – Cambridge, MA: MIT Press, 1990.
35. Mack P. E. Landsat and the rise of Earth resource monitoring / From engineering science to big science: the NACA and NASA Collier Trophy research project winners. P. E. Mack (ed.) – Washington, DC: National Aeronautics and Space Administration, 1998. – P. 235–250.
36. Markusen J. R. De-rationalizing tariffs with specialized intermediate inputs and differentiated final goods // *Journal of international economics*. – 1990, May. – 28(3–4). – P. 375–383.
37. Morain S. A. A brief history of remote sensing applications with emphasis on Landsat / *People and pixels: linking remote sensing and social science*. D. Liverman, E. F. Moran, R. Rindfuss, P. C. Stern (eds.) – Washington, DC: National Academy Press, 1998. – P. 23–50.
38. O’Connell K., Hilgenberg G. H. U. S. remote sensing programs and policies / *Commercial observation satellites: at the leading edge of global transparency*. C. Baker, K. M. O’Donnell, R. A. Williamson (eds.) – Santa Monica, CA: RAND, 2001. – P. 139–164.
39. Radzanowski D. P. The future of Land Remote Sensing Satellite System (Landsat). – Washington, DC: Congressional Research Service, 1991. – Report 91–685 SPR.
40. Rowberg R. E. Commercial remote sensing by satellite: status and issues. – Washington, DC: Library of Congress; Congressional Research Service, 2002. – RL 31218.
41. Ruttan V. W. Technology, growth, and development: an induced innovation perspective. – New York, NY: Oxford University Press, 2001.
42. Ruttan V. W. Is was necessary for economic growth? Military procurement and technology development. – New York, NY: Oxford University Press, 2006. – 219 p.
43. Sheppard E. GIS and society: toward a research agenda // *Cartography and geographic information systems*. – 1995. – 22. – P. 5–16.
44. Statement by the President on communications satellite policy / *Papers of President John F. Kennedy 1961*. – Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1961. – P. 529–531.
45. The history of geographic information systems: perspectives from the pioneers. Foresman T. W. (ed.) – Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall PTR, 1998.
46. Tomlinson R. F., Wilkins H. W., Marble D. F. Computer handling of geographical data. – Paris: UNESCO, 1976.
47. United States civilian space programs. Vol. 2. Applications satellites. – Washington, DC: Science Policy Research Division; Congressional Research Service; U. S. Government Printing Office, 1983.

Горбачук В. М.

Институт кибернетики имени В. М. Глушкова Национальной академии наук Украины

ТОРГОВЫЕ СРЕДСТВА РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Импортный тариф влияет на общественное благосостояние через безвозвратные потери, условия торговли, уменьшение монопольного искажения при росте выпуска отечественной фирмы. Добровольное экспортное ограничение может быть выгодным для экспортера. Такое ограничение способствует кооперации экспортера и импортера.

Ключевые слова: безвозвратные потери, условия торговли, тариф, квота.

Gorbachuk V. M.

V. M. Glushkov Cybernetics Institute, National Academy of Sciences of Ukraine

TRADE TOOLS FOR DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRY

Summary

Import tariff has impact on social welfare via a deadweight loss, terms of trade, a reduction in the monopoly distortion under growing output of domestic firm. A voluntary export restraint may be beneficial for an exporter. Such a restraint is facilitating to cooperation of exporter and importer.

Keywords: deadweight loss, terms of trade, tariff, quota.

УДК 658.589:519

Лось В. О.

Макаренко О. І.

Запорізький національний університет

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено поняття, структуру інтелектуального капіталу та його особливості. Запропоновано поетапну процедуру побудови моделі оцінки впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства. Модель може бути використана у процесі підтримки прийняття рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

Ключові слова: діяльність підприємства, вплив, інтелектуальний капітал, оцінка, модель, фактори, ефективність.

Постановка проблеми. Ефективне використання інтелектуального потенціалу країни сприяє підвищенню конкурентних переваг продукції підприємств, а отже сприяє зростанню економіки країни в цілому. Для України проблема формування та ефективного використання інтелектуального капіталу набуває особливо важливого значення, оскільки кожне підприємство прагне досягти кращих економічних результатів без залучення додаткового фінансового капіталу.

Щодо визначення поняття «інтелектуальний капітал», його структури та оцінки не існує єдиної думки серед вчених, дослідників, менеджерів вищих ланок, оскільки науковці до його визначення підходять з різних позицій та ставлять перед собою різні завдання. Більшість науковців розглядають інтелектуальний капітал як систему стійких інтелектуальних переваг підприємства, забезпечених знаннями та досвідом його співробітників. У даному дослідженні під інтелектуальним капіталом будемо розуміти «здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими як засоби створення нової вартості» [1].

Специфічними ознаками інтелектуального капіталу є: нематеріальність (проте форми, яких набувають інтелектуальні активи, можуть бути матеріальними); перебуває одночасно у формах запасу і продукту, його споживання є водночас його примноженням; зберігається та нагромаджується у специфічних, нетрадиційних формах; є складовою ринкової вартості сучасних підприємств [2].

Варто зазначити, що більшість науковців у своїх дослідженнях обмежуються головним чином описом соціально-філософських або правових характеристик інтелектуального капіталу. Досі залишається неоднозначним розуміння складових інтелектуального капіталу та його вплив на вартісні результати діяльності підприємства. Оскільки складовим інтелектуального капіталу притаманні синергетичні властивості, тому для оцінювання його впливу на діяльність підприємства доцільно застосовувати апарат економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та структуру інтелектуального капіталу досліджено у працях: Л. Едвінсона, М. Мелуна, Е. Брукінга, Б. Леонтьєва, В. Іноземцева, А. Козирєва, С. Ілляшенко, А. Чухно О. Кендюхова та інших. Більшість науковців вважають, що основними структурними складовими інтелектуального капіталу є людський та структурний

капітали. До першого віднесли сукупність знань, практичних навиків, творчих здібностей найманого персоналу у поєднанні з системою моральних орієнтирів та корпоративної культури підприємства, на якому вони працюють. До складу структурного капіталу вчені віднесли: технічне та програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки тощо [3]. Але у такому випадку недооцінюється основна функція інтелектуального капіталу – отримання технологічних і організаційних переваг над конкурентами, оскільки досягнення такого положення можливо саме у ринковому середовищі, тобто включення до складу інтелектуального капіталу ринкового капіталу є відображенням його реалізації. Ефективність подальшого розвитку інтелектуального капіталу залежить від здатності підприємства задіяти усю сукупність інтелектуальних, матеріальних та фінансових ресурсів і отримати від цього додатковий дохід.

Питанням функціонування інтелектуального капіталу як на макро-, так й на мікрорівні пов'язано з інноваційним розвитком корпоративних структур та використанням ними інтелектуальних ресурсів, представляють інтерес наукові дослідження Б. Данилишина, С. Захаріна, В. Панкова, Л. Федулової та інших [3].

Проблемою визначення рівня інтелектуального капіталу займаються Т.В. Бауліна [2], В.Е. Лялін [4], М.В. Дішкант [5], І. Журавльова [6] та інші. Існує три групи методів оцінки інтелектуального капіталу, а саме на базі фінансових показників (коефіцієнт Тобіна), витратний підхід (підсумування витрат пов'язаних зі створенням інтелектуального капіталу) та прибутковий підхід (дисконтування, експрес-оцінка). Проте, визначення рівня інтелектуального капіталу підприємства та його трансформація у фінансові результати діяльності потребує подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Специфічність інтелектуального капіталу обумовлена складною сутністю та процесами його формування і реалізації. Людський капітал генерує створення інтелектуальних продуктів своєї розумової діяльності, що у процесі комерціалізації трансформуються у інтелектуальні активи, які, в свою чергу, збільшують технологічний капітал підприємства, а при реалізації продукції на ринку – і ринковий капітал підприємства.

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо аспектів формування інтелектуального капіталу, визначення його структури, підвищення ефективності його використання, питання визна-

чення впливу інтелектуального капіталу на діяльність підприємства за допомогою економіко-математичних методів висвітлено недостатньо, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Мета статті. Метою дослідження є розробка математичної моделі оцінювання впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства, яка може бути використана в процесі підтримки прийняття рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під час кризової ситуації, що склалася у даний час в економіці України, постає необхідність використання усіх доступних підприємству ресурсів, у тому числі нематеріальних. Інтелектуальний капітал вивчає структурні елементи нових джерел конкурентних переваг підприємства на ринку. При оцінюванні та виявленні впливу інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства до сьогодні більше питань, ніж відповідей. Це пов'язано у першу чергу з відсутністю єдиної методології визначення інтелектуального капіталу підприємства. На сьогодні існує багато різноманітних методів вимірювання інтелектуального капіталу. Огляд існуючих методів провів Карл-Ерік Свейбі [7], виділивши 25 методів виміру інтелектуального капіталу, згрупувавши їх у чотири категорії:

- методи прямого виміру інтелектуального капіталу;
- методи ринкової капіталізації;
- методи віддачі на активи;
- методи підрахунку очок.

Більш детально методи вимірювання інтелектуального капіталу представлено у роботі [8].

Важливою залишається проблема трансформації інтелектуального капіталу в фінансові результати роботи підприємства та конкурентні переваги на ринку. Сучасні підприємці, визнавши значимість інтелектуального капіталу, використовують збалансовану систему показників Р. Каплана та Д. Нортон. Разом з тим протягом останніх десяти років з'явилися й емпіричні дослідження з використанням економічного аналізу.

Наше дослідження полягає у визначенні впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства. Оцінювання впливу запропоновано здійснювати у декілька етапів (рис. 1).

Відповідно до запропонованої процедури оцінки впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства, першочерго-

вим етапом є встановлення та обґрунтування факторів, що здійснюють вплив на результати діяльності підприємства. В якості вартісних результатів діяльності підприємства виступають: виручка від реалізації товарів та послуг, прибуток до та після оподаткування та додана вартість.

Наступним етапом є збір та аналіз статистичних даних щодо діяльності досліджуваного підприємства. Статистичні дані можуть бути різної періодичності, як квартальні, так і річні.

На третьому етапі відбувається побудова моделі залежності узагальнюючого показника результативності діяльності підприємства, використовуючи регресійний аналіз, а саме покрокову регресію послідовного виключення факторів за допомогою програмного пакету MS Excel. Також на цьому етапі перевіряється вид зв'язку та якість побудованої економіко-математичної моделі. І на останньому, четвертому етапі – застосування та використання моделі в процесі підтримки прийняття управлінських рішень.

Запропоновану поетапну процедуру апробовано на прикладі одного з приватних підприємств м. Запоріжжя, основними напрямками діяльності якого є роздрібна торгівля, ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку. Варто зазначити, що ступінь впливу інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства залежить від галузі, у якій працює підприємство, від розміру підприємства, крім того, існує позитивна взаємодія між рівнем інтелектуального капіталу та результатами діяльності підприємства.

Так, на першому етапі оцінювання впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства проаналізовано його фінансову звітність, визначено, що основними показниками діяльності є: виручка від реалізації товарів та послуг, прибуток до та після оподаткування, додана вартість. На нашу думку, з метою моделювання доцільно використовувати показник доданої вартості (DV), оскільки додана вартість, що створюється на підприємстві, показує вклад кожного суб'єкта господарювання в економічний розвиток країни. Також на першому етапі побудови моделі визначено фактори, що впливають на створення доданої вартості на підприємстві. Далі відбувається побудова моделі залежності узагальнюючого показника результативності діяльності підприємства, використовуючи регресійний аналіз, а саме покрокову регресію послідовного виключення факторів за допомогою програмного

пакету MS Excel. Кількісну оцінку впливу проведено на основі кореляційного аналізу, на основі якого було обрано такі незалежні змінні: рівень інтелектуального капіталу (IC), частка інвестиційного капіталу в активах підприємства (IK).

Оцінку рівня інтелектуального капіталу визначено за формулою [8]:

$$IC = HC \cdot w_{HC} + OC \cdot w_{OC} + SC \cdot w_{SC}, \quad (1)$$

де HC – людський капітал; OC – організаційний капітал; SC – споживчий капітал; w_{HC} , w_{OC} , w_{SC} – ваги відповідно людського, організаційного та споживчого капіталу.

Область припустимих значень рівня інтелектуального капіталу:

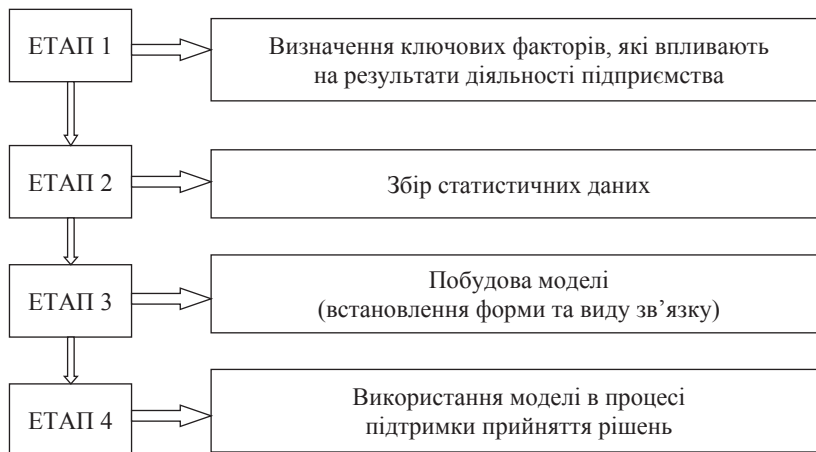


Рис. 1. Поетапна процедура оцінки впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства

$IC \in [0;1]$. Більш детально процедуру визначення рівня людського, організаційного та споживчого капіталів представлено у роботі [8].

Включення у модель показника «частка інвестиційного капіталу в активах підприємства» (IK) пояснюється визначенням поняття «інноваційні товари, роботи та послуги», що характеризує процес модернізації обладнання. Модернізація обладнання потребує інвестицій, що може призвести до змін у структурному та людському капіталі підприємства.

На другому етапі оцінювання впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства здійснено збір статистичних даних. Досліджений масив сформований як цільова вибірка на основі даних про діяльність підприємства за 2005–2014 роки.

На третьому етапі встановлено, що рівень інтелектуального капіталу (IC), частка інвестиційного капіталу в активах підприємства (IK) впливають на додану вартість (DV) нелінійно. Крім того, IK впливає на DV з лагом в один період. Як базову залежність між означеними показниками обрано мультиплікативну виробничу функцію. Отже, модель має вигляд:

$$DV = \alpha_0 \cdot IC^{\alpha_1} \cdot IK^{\alpha_2}, \quad (2)$$

де $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2$ параметри моделі.

Після оцінки параметрів отримано модель:

$$DV_t = 503620 \cdot IC_t^{0,523} \cdot IK_{t-1}^{0,411}. \quad (3)$$

Таким чином, за результатами регресійного аналізу, виявлено, що існує взаємозв'язок між рівнем інтелектуального капіталу та показниками результатів діяльності підприємства.

Четвертим етапом оцінювання впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства є застосування побудованої моделі в процесі підтримки прийняття рішень. Економічний зміст параметрів α_1, α_2 полягає в тому, що вони показують вплив відповідного регресора на регресанд, тобто зростання рівня інтелектуального капіталу на один відсоток, за інших рівних умов, призведе до зростання доданої вартості на 0,523 відсотки, аналогічно, зростання частки інвестиційного капіталу в активах підприємства на один відсоток у попередньому періоді призведе до зростання доданої вартості на 0,411 відсотки, за інших рівних умов.

емства на один відсоток у попередньому періоді призведе до зростання доданої вартості на 0,411 відсотки, за інших рівних умов.

На цьому етапі важливо також визначити, чи ефективними будуть дії керівництва щодо управління інтелектуальним капіталом підприємства. Ефект (E) від управлінських дій керівництва пропонується визначити таким чином:

$$E = \frac{DV_t - DV_{t-1}}{DV_{t-1}}. \quad (4)$$

Тобто, якщо додана вартість у поточному періоді збільшилася ($E > 0$), то дії керівництва щодо управління підприємством є ефективними, а якщо зменшилася ($E < 0$), то – неефективними.

Запропонована процедура оцінювання впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства є універсальною та може бути використана при аналізі діяльності будь-яких суб'єктів господарювання, але варто зазначити, що при виборі форми зв'язку необхідно врахувати специфіку діяльності окремого підприємства.

Висновки і пропозиції. Кількісні дослідження, присвячені побудові емпіричних моделей впливу інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємств, є актуальними для української економіки як з практичної, так і з наукової точки зору. Такі моделі дають змогу виявити та встановити загальні закономірності, а також оцінити роль інтелектуального капіталу в створенні доданої вартості підприємствами і, як наслідок, можуть служити орієнтиром при переході з ресурсно-орієнтованої економіки на шлях інноваційного розвитку.

Складнощі побудови емпіричних моделей впливу інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємств пов'язані з особливими властивостями інтелектуального капіталу, підходами щодо його виміру, а також специфікою застосування технологій збору статистичних даних.

Таким чином, запропонована модель оцінювання впливу рівня інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства є інструментом, який може бути використано у процесі підтримки прийняття рішень щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

Список літератури:

1. Кендюхов А. Гносеологія інтелектуального капіталу / А. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28-34.
2. Бауліна Т.В. Графоаналітична модель процесу управління інтелектуальним капіталом підприємства / Т.В. Бауліна // Економіка промисловості. – 2008. – № 2. – С. 53-60.
3. Ступнікер Г.Л. Структура інтелектуального капіталу підприємства в умовах розвитку постіндустріальної економіки / О.М. Вакульчик, Г.Л. Ступнікер // Вісник Харківського соціально-економічного інституту. – 2008. – № 5. – С. 2-7.
4. Лялин В.Е. Нечеткий и дифференциальный подходы к моделированию интеллектуального капитала организации / В.Е. Лялин, А.Д. Воловник // Ж-л НАН України «Искусственный интеллект». – 2006. – № 3. – С. 429-435.
5. Дишкант М.В. Моделирование управления нематериальными активами на предприятии : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.03.02 [Електронний ресурс] / М.В. Дишкант ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 20 с.
6. Журавльова І.В. Застосування теорії нечітких множин до задач управління інтелектуальним споживчим капіталом // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: «Економічна». – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – Випуск 33-2. – С. 126-131.
7. Sveiby K.E. (2004) Methods for Measuring Intangible Assets Jan 2001, updated April 2001, May 2002, October 2002, April 2004. Available Online [Електронний ресурс]. – Режи доступу : <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>.
8. Лось В.О. Метод оцінки структури інтелектуального капіталу / В.М. Порохня, В.О. Лось // Моделирование та інформаційні системи в економіці : зб. наук. праць. – Київ, 2007. – Вип. 76. – С. 308-319.

Лось В. А.

Макаренко Е. И.

Запорожский национальный университет

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы понятие, структура интеллектуального капитала и его особенности. Предложена поэтапная процедура построения модели, которая позволяет оценить влияние уровня интеллектуального капитала на результаты деятельности предприятия. Модель может быть использована в процессе поддержки принятия решения относительно повышения эффективности функционирования предприятия.

Ключевые слова: деятельность предприятия, влияние, интеллектуальный капитал, оценка, модель, факторы, эффективность.

Los V. O.

Makarenko O. I.

Zaporizhzhya National University

EVALUATION OF INTELLECTUAL CAPITAL IMPACT ON ENTERPRISE PERFORMANCE

Summary

It is investigated the concept and the structure of intellectual capital and its features. Also in the proposed paper it is offered phased process of constructing a model assessing the intellectual capital impact on enterprise performance. The economic and mathematical model can be used in the process of decision support to improve the efficiency of the company.

Keywords: enterprise activity, influence, intellectual capital, evaluation, model, the factors, efficiency.

ДЛЯ НОТАТОК

НАШІ АВТОРИ

1. **Абесінова Олена Костянтинівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
2. **Аванесова Ніна Едуардівна** – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного університету будівництва та архітектури
3. **Александрова Ганна Миколаївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
4. **Бабіченко Віктор Володимирович** – кандидат економічних наук, заступник голови правління - начальник фінансово-економічного управління ПАТ «Укртатнафта»
5. **Байрактар Юрій Панасович** – здобувач кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного
6. **Барановська Дарія Олександрівна** – студентка Київського національного університету театру, кіно і телебачення імені І. К. Карпенка-Карого
7. **Бархасєва Аліна Юріївна** – асистент кафедри транспортних систем і логістики Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
8. **Бачо Роберт Йосипович** – кандидат економічних наук, доцент Закарпатського угорського інституту імені Ф. Ракоці II
9. **Беляєва Світлана Станіславівна** – кандидат економічних наук, доцент Черкаського державного технологічного університету
10. **Бідняк Ксенія Ігорівна** – студентка економічного факультету Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
11. **Білан Оксана Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
12. **Бойченко Еліна Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств, старший науковий співробітник Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України
13. **Бондар Тетяна Леонідівна** – аспірант кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету
14. **Бондаренко Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
15. **Бондаренко Олексій Вікторович** – асистент кафедри менеджменту і адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
16. **Бондаренко Олена Сергіївна** – докторант кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну
17. **Борісов Олег Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри прикладної економіки Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
18. **Бортнік Наталія Володимирівна** – викладач Нововолинського навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Тернопільського національного економічного університету
19. **Бояринова Катерина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
20. **Братюк Віра Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент Мукачівського державного університету
21. **Бригадир Вікторія Олександрівна** – аспірант Тернопільського національного економічного університету
22. **Бучинська Олена Вікторівна** – старший викладач Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
23. **Васільєва Леся Миколаївна** – професор Дніпропетровського аграрно-економічного університету
24. **Васьковська Наталія Олегівна** – аспірантка кафедри історії та теорії господарства Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
25. **Войчак Дмитро Анатолійович** – здобувач кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
26. **Гайдар Олександр Євгенович** – аспірант Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
27. **Галько Людмила Романівна** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
28. **Гоблик Володимир Васильович** – доктор економічних наук, доцент Мукачівського державного університету
29. **Говорко Оксана Володимирівна** – аспірант Хмельницького національного університету
30. **Голуб Марія Олексіївна** – аспірант кафедри туризму Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
31. **Голян Яна Сергіївна** – студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
32. **Горбань Анатолій Вікторович** – перший проректор, кандидат історичних наук Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного
33. **Горбачук Василь Михайлович** – кандидат фізико-математичних наук Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України
34. **Давиденко Дар'я Олександрівна** – аспірант кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

35. **Давиденко Надія Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент Національного університету біоресурсів і природокористування України
36. **Івашина Лілія Леонідівна** – кандидат технічних наук, доцент Черкаського державного технологічного університету
37. **Караман Олена Анатоліївна** – студентка Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
38. **Лось Віта Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету
39. **Макаренко Олена Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету
40. **Мареха Ірина Сергіївна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії Сумського державного університету
41. **Мачак Тетяна Олександрівна** – аспірант Дніпропетровського аграрно-економічного університету
42. **Музат Джон** – аспірант Університету економіки та права «КРОК»
43. **Онищенко Світлана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
44. **Тимошевська Тетяна Ігорівна** – асистент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 10 від 30.06.2015 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим.
Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.